# 50 идей,

*о которых нужно знать*

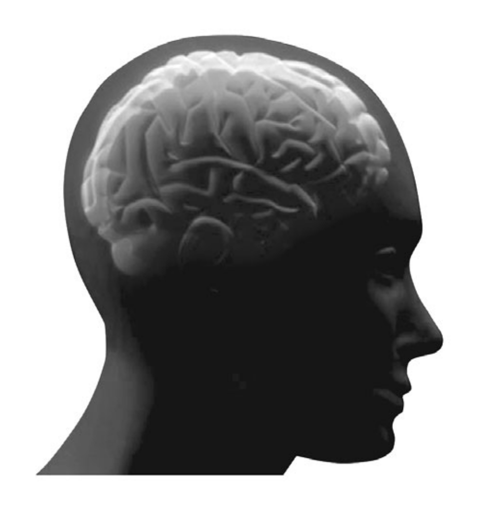
# ПСИХОЛОГИЯ



Эдриан Фернхэм

Эдриан Фернхэм

# ПСИХОЛОГИЯ



## 50 ИДЕЙ,

*о которых нужно знать*

phantom press

# Оглавление


Введение 3

**БОЛЕЗНИ РАЗУМА**
01 Ненормальное поведение 4
02 Плацебо-эффект 8
03 Избавляясь от дурных привычек 12
04 Контакт утерян 16
05 Невротик или просто иной? 20
06 Казаться нормальным 24
07 Стресс 28

**ИЛЛЮЗИИ И РЕАЛЬНОСТЬ**
08 Визуальные иллюзии 32
09 Психофизика 36
10 Галлюцинации 40
11 Бредовые расстройства 44
12 А вы в сознании? 48

**РАЗУМ И ЧУВСТВА**
13 Позитивная психология 52
14 Эмоциональный интеллект 56
15 Зачем нам эмоции? 60
16 Когнитивная терапия 64

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ**
17 Вы и ваш IQ 68
18 Эффект Флинна 72
19 Множественный интеллект 76
20 Когнитивные различия 80

**ЛИЧНОСТЬ И ОБЩЕСТВО**
21 Тест Роршаха 84
22 Как уличить во лжи 88
23 Авторитарная личность 92
24 Подчинение властям 96
25 Приспособление 100
26 Альтруизм и себялюбие 104
27 Когнитивный диссонанс 108
28 Ошибка игрока 112

**РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ**
29 Суждения, решение задач и принятие решений 116
30 Слишком много вложено, чтобы бросить 120
31 Рациональное принятие решений 124
32 Былое, или В поисках утраченного времени 128

**ПОЗНАНИЕ**
33 Что видел очевидец? 132
34 Искусственный интеллект 136
35 Царство сновидений 140
36 Попытка забвения 144
37 Что вертится у нас на языке? 148

**РАЗВИТИЕ**
38 Теория Фрейда 152
39 Когнитивные стадии 156
40 Утиные истории 160
41 Tabula rasa 164

**ОБУЧЕНИЕ**
42 Оставайся голодным 168
43 Бихевиоризм 172
44 Схемы подкрепления 176
45 Как мы справляемся со сложностями 180

**МОЗГ**
46 Френология 184
47 Рассудок и эмоции 188
48 Афазия 192
49 Дислексия 196
50 Кто это? 200

Словарь терминов 204
Алфавитный указатель 206

*Элисон и Бенедикту,*
*у которых всегда есть масса интересных идей…*
*прежде всего, насчет того, как изменить меня.*

# Введение

У психологии есть свои сторонники и свои противники. Кто-то считает ее «королевой общественных наук», а ее развитие, открытия и практическое применение – залогом здоровья, счастья и прогресса. Противники же считают психологов заблуждающимися и даже опасными носителями либо банальных, либо ложных идей и методов.

Считается, что психология родилась в 1870-е годы. Психологи тогда стали влиятельными фигурами с большим весом в мире. Среди самых значительных мыслителей XIX века не только Дарвин и Маркс, но и Фрейд, Уотсон, Скиннер, Милгрэм и другие – те, кто во многом определял жизнь людей, начиная с того, как воспитывать детей, и заканчивая тем, как руководить. А в XXI веке Нобелевскую премию в области экономики во второй раз дали психологу.

Современное общество немыслимо без психологии. Психологическая точка зрения – непременная составляющая детективов и документальных фильмов, ток-шоу и медицинских консультаций. Дизайн вашей машины или вашего дома, ваш выбор одежды, продуктов и партнеров, то, как мы обучаем детей, – все это определяется психологической наукой. Не подлежит сомнению роль психологии в менеджменте, спорте, потребительском маркетинге.

Психология – одновременно и фундаментальная, и прикладная наука. Она стремится осмыслить поведение человека и те процессы и механизмы, что определяют наши идеи, мысли и чувства. Но при этом психология не только формулирует проблемы людей, но и пытается решить их. Это мультидисциплинарная наука, тесно связанная со многими другими областями знаний – с анатомией и медициной, психиатрией и социологией, с экономикой, математикой и зоологией.

Те, кто только начинает знакомиться с психологией, нередко бывают удивлены диапазоном тем, которые она изучает, – от снов до мании величия, от компьютерофобии до причин рака, от работы памяти до социальной мобильности, от отношений между людьми до алкоголизма. Важность и польза психологии еще и в том, что она дает тем, кто ее изучает, богатый лексикон для описания и толкования поведения – учит языку поведенческого описания и разъяснения. Одни психологические теории парадоксальны, другие же вполне рациональны. Надеюсь, что в этой книге мне удалось объяснить одни теории и растолковать другие.

# 01 Ненормальное поведение

**Патопсихология, которую также называют клинической психологией, — это наука о ненормальном поведении. Она изучает происхождение, проявления и способы лечения нарушений в привычках, мышлении или влечениях. Причины таких нарушений могут крыться в факторах внешней среды, а также в когнитивных, генетических или неврологических факторах.**

Патопсихологи занимаются экспертизой, оценкой, диагностикой и решением психологических проблем. Они одновременно и ученые, и практикующие врачи, которые зачастую специализируются на лечении различных нарушений, таких как тревожные расстройства (тревога, паника, фобии, посттравматические стрессовые расстройства); аффективные расстройства (депрессия, биполярное аффективное расстройство, склонность к суициду); аддиктивные расстройства (алкоголь, психостимуляторы, галлюциногены и т. д.). Клиническая психология – это один из разделов психологии, но не основной ее раздел. Неспециалисты, конечно, воспринимают ее как одну из самых важных и интересных областей прикладной психологии.

**Как определить ненормальность** Хотя заметить душевные страдания или странное поведение человека сравнительно несложно, дать определение ненормальности гораздо сложнее. «Ненормальность» означает отход от нормы. Поэтому можно считать ненормальными и людей очень высокого или очень низкого роста, сильно отстающих в развитии или чрезвычайно одаренных людей. Это значит, что, строго говоря, ненормальными были Эйнштейн и Микеланджело, так же как и Бах, и Шекспир.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1600**
Первые возражения против занятия колдовством

**1773**
Первая психиатрическая клиника построена в Вильямсбурге (США)

В клинической психологии важно не столько то, ненормально ли поведение, сколько то, является ли оно неадаптивным, ведет ли оно к страданиям и социальному поражению человека. Если чье-либо поведение кажется нам иррациональным или опасным и для самого человека, и для других, мы обычно считаем его ненормальным. Психолог назовет такое поведение психопатологией, а мы — сумасшествием или безумием.

Нам всем хотелось бы больше ясности и определенности в однозначном разграничении нормального и ненормального. Мы знаем, что ненормальность определяется исторической и культурной средой. Это отражают и учебники по психиатрии. Еще не так давно психическим расстройством считался гомосексуализм. В XIX веке ненормальной считалась мастурбация.

**«За много лет термин «ненормальность» слишком оброс оценочными суждениями, поэтому предпочтительнее использовать любой из многочисленных синонимов: неадаптивность, неприспособленность, отклонение и т. д.»**

**А. Ребер, американский психолог XX века, автор «Большого психологического словаря»**

Проявления ненормальности могут быть связаны и с социально-экономическим положением, и с полом, и с расовой принадлежностью. Женщины чаще склонны к анорексии, булимии или тревожным расстройствам, а мужчины, в свою очередь, — к аддиктивным расстройствам. Шизофрения чаще встречается среди бедных, чем среди богатых. Американские дети чаще страдают от шизофрении (нарушенного контроля), чем от обсессивно-компульсивного расстройства (навязчивого контроля), но на островах Вест-Индии ситуация полностью противоположная.

Древние представления о ненормальности трактовали странное поведение как одержимость духами. Люди верили в анимализм, что все мы подобны животным, а сумасшествие — это результат непроизвольного превращения в животное. Древние греки считали, что ненормальность, как и общее недомогание, возникает под действием жидкостей тела — «гуморов». Лечение сумасшедших обычно сводилось к изоляции и суровому режиму. Гуманного обращения до XIX века просто не было.

Поведение ненормальных людей часто непонятно для других. Они могут вести себя непредсказуемо, впадать из одной крайности в другую и часто неспособны контролировать свое подчас совершенно неадекватное поведение.

**1890-е**
Начало практики гипноза и психоанализа

**1940-е**
Использование поведенческих терапий

**1952**
Напечатано первое качественное руководство по диагностике

## Нормальность или ненормальность?

**Субъективный подход** Это, пожалуй, самое простое представление о нормальности — мы считаем себя, свое поведение и ценности основными критериями нормальности. Суть такого взгляда отражена в пословицах и поговорках: «С кривой дорожки не свернуть» или «Каждый сходит с ума по-своему». Те, кто похож на нас, — нормальные, а те, кто не похож, — ненормальные. Тут предполагается деление на простые, не перекрывающие друг друга категории: нормальные — ненормальные — абсолютно ненормальные.

**Нормативный подход** Это представление о том, что существует эталон поведения и мышления человека. С этой идеей совершенного мира часто выступают религиозные деятели и политики. Нормальность — идеал, и чем дальше человек от идеала, тем он ненормальнее. Никто не совершенен, а значит, все ненормальны.

**Медицинский подход** Социологи и медики пытаются оценить эффективность, организованность и приспосабливаемость человека. Многое зависит от того, какой именно аспект оценивается. Медики тоже признают, что различия между нормальным и ненормальным нечеткие и отчасти субъективные, но при этом им нужен инструмент, чтобы поставить диагноз. Ненормальность они, как правило, связывают с неумением приспосабливаться, со страданиями, со странным поведением.

**Культурологический подход** Культура диктует правила во всем — от одежды до манер, от языка до любви. Культура предписывает одни типы поведения и объявляет вне закона другие. На одни вещи наложено табу, другие — запрещены законом. И чем дальше поведение человека от культурных норм, чем сильнее оно отличается от принятого образца, тем более он ненормален. Однако культурные представления и устои меняются, а с ними меняются и границы нормальности. Отношение к гомосексуальности наглядно иллюстрирует эту тенденцию.

**Статистический подход** Всем специалистам в области статистики знакомо понятие гауссовой кривой, или кривой нормального распределения. Она широко известна благодаря тому, что используется в оценке уровня интеллекта. Так, уровень IQ в 100 баллов является средним, и у 66 процентов населения он колеблется от 85 до 115 баллов, а у 97 процентов — от 79 до 130 баллов. Таким образом, если ваш уровень IQ ниже 70 или выше 130 баллов, вы необычны, хотя слово «ненормальный» будет тут неприменимо. Недостаток этой модели в том, что, если определенное поведение встречается часто, оно совсем необязательно является здоровым или ожидаемым. Такой подход можно применять к способностям, которые легко измерить однозначно, но гораздо сложнее использовать его там, где нужна тонкость: при оценке личности или диагностике умственных заболеваний.

Кроме того, у ненормальности есть и моральный аспект. Он проявляется в нарушении моральных устоев и принятых в обществе норм поведения. Незаконное, безнравственное, нежелательное поведение ненормально. Достаточно интересный критерий ненормальности – это дискомфорт, который испытывает индивид, столкнувшись с явными проявлениями ненормальности.

**Проблема определения** Проблемы, возникающие при определении ненормальности, очевидны. Во-первых, в нездоровом обществе здоровых людей зачастую объявляют ненормальными. Есть масса примеров, как общество бывает совершенно нетерпимо к тем, кто не следует жестким (нездоровым и негибким) стандартам принятых норм поведения. Во-вторых, и сами эксперты, безусловно, расходятся во мнениях по поводу деления на нормальное и ненормальное. Даже несмотря на то, что уже определены многочисленные критерии ненормальности, между учеными есть существенные разногласия в том, когда человека можно считать ненормальным в том или ином смысле. В-третьих, есть различия между точками зрения наблюдателя и наблюдаемого: кто из них должен судить о нормальности? Сами наблюдаемые редко считают себя ненормальными: большинство из нас совершенно уверены на свой счет, ведь мы знаем о себе намного больше, чем другие. Однако самодиагностика связана с известными опасностями. Гораздо легче быть наблюдателем и считать ненормальными других, особенно тех, кто отличается от нас самих или кажется нам опасным.

> **Она постоянно утверждает, что не любит ничего выходящего за пределы нормы, ведь ясно же, говорит она, что нормальное гораздо более сложно и интересно**
>
> Гертруда Стайн, 1935

**Самодиагностика** Основная цель консультаций, тренингов и терапии – помочь людям лучше узнать себя. Конечно, некоторые душевнобольные и предположительно нормальные люди плохо представляют свои проблемы. Они считают, что их пытаются обмануть. С другой стороны, студенты, изучающие психические отклонения, признаются, что находят у себя признаки определенных душевных болезней, когда читают о них в учебниках. Это происходит потому, что у многих из нас преувеличено ощущение уникальности определенных личных, а то и «запретных», предосудительных мыслей или поступков. Любой из нас скрывает какие-то стороны своей личности, но может увидеть их описание в книгах, рассказывающих о всевозможных вариациях ненормальности.

## В сухом остатке
## Так что такое «нормальность»?

# 02 Плацебо-эффект

**Врачи часто советуют: «Примите две таблетки и позвоните мне с утра». Им прекрасно известно, что лечение подразумевает лекарственные препараты или процедуры, которые меняют физическое состояние пациента, но они также знают, что влияние могут оказать и психологические факторы. О том, что дух можно врачевать, известно много веков.**

**В чем суть?** «Плацебо» происходит от латинского слова, означающего «удовлетворять». В двух словах плацебо можно определить как препарат, не имеющий лекарственного эффекта и не оказывающий фармакологического действия. Существует и активное плацебо — оно вызывает побочные действия, но не имеет того конкретного лечебного действия, которое должен оказывать препарат.

Есть мнение, что плацебо более действенно для лечения психологических заболеваний, чем физических. Однако недавнее важное исследование показало, что почти у 60% пациентов, получавших плацебо, самочувствие улучшалось значительнее, чем в среднем у пациентов, не получавших его.

**‘Звук флейты может излечить эпилепсию и ишиас’**

**Теофраст (370–286 до н. э.), древнегреческий философ, естествоиспытатель, родоначальник истории философии, особенно психологии и теории познания, 300 до н. э.**

**История** Началом современных исследований в этой области принято считать статью, опубликованную более 50 лет назад в «Журнале Американской стоматологической ассоциации». Генри Бичер сделал заявление, потрясшее мир медицины: благодаря одним только плацебо-процедурам, например приему таблеток-пустышек, или просто с помощью сочувственного осмотра пациентов можно достичь улучшения в 30% случаев. Сейчас считается, что эта доля еще выше, от половины до трех четвертей

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1500–1900**
Лечебные свойства приписываются самым разным веществам

**до XX века**
Вся история медицины до недавнего времени — история плацебо

## Панацея?

Использование плацебо в традиционной медицине подтвердило возможность облегчения симптомов широкого круга заболеваний, таких как аллергии, стенокардия, астма, рак, ишемический инсульт, депрессия, диабет, энурез, эпилепсия, бессонница, синдром Меньера, мигрень, рассеянный склероз, невроз, глазная патология, болезнь Паркинсона, гиперплазия предстательной железы, шизофрения, кожные заболевания, язвы и бородавки.

случаев. При этом у пациентов – с самыми разнообразными заболеваниями, от астмы до болезни Паркинсона – наблюдается явная продолжительная положительная динамика по сравнению с прочими способами лечения.

**Виды плацебо** Возникает вопрос, а какие виды плацебо действуют лучше всего? Неоднократно проводились испытания, в которых экспериментировали с капсулами и таблетками различного цвета и размера, но достоверных результатов это не дало. Похоже, что размер и цвет значения не имеют. Один исследователь утверждает, что для максимального эффекта таблетка плацебо должна быть либо очень большого размера и коричневого или фиолетового цвета, либо очень маленькой, ярко-красной или желтой.

Чем серьезнее, значительнее и радикальнее процедуры, тем сильнее плацебо-эффект. Любые инъекции имеют более существенное влияние, чем таблетки. Существует даже плацебо-хирургия (когда пациенту делают разрез, а затем зашивают его, ничего или почти ничего не сделав), которая достаточно часто дает положительный результат.

На эффект от лечения существенно влияет и то, как организовано медицинское обслуживание, и личные качества самого терапевта. Если врач внимателен к пациентам, уверен в себе, то и репутация у него выше, а значит, у его лечения будет более выраженный плацебо-эффект.

> **‘Родство лечит: мы лучшие целители друг для друга’**
>
> **Оливер Сакс, британский невролог и нейропсихолог, 1973**

**1950-е**

Первые исследования плацебо

**1960-е**

Проводятся плацебо-контролируемые исследования

**1980-е**

80% врачей признаются, что все еще используют плацебо

**Как это работает?** Увлечение эффектом плацебо породило множество идей и теорий о том, как же на самом деле действует плацебо. Выдвигались самые разнообразные версии, такие как оперантное обусловливание, классическое обусловливание, подавление чувства вины, внушение, убеждение, ролевые требования, вера, надежда, этикетирование, выборочный мониторинг симптомов, ложная атрибуция, снятие когнитивного диссонанса, теория контроля, преодоление страха, эффект ожидания и высвобождение эндорфинов.

**Рандомизированные контролируемые двойные слепые исследования** Плацебо-эффект – это одновременно и благо, и бедствие. Это благо для всех врачей, независимо от того, какое лечение они назначают. Но для ученых, пытающихся оценить действие терапии, это настоящее бедствие. Золотым стандартом для научных исследований, изучающих эффективность плацебо-эффекта, стало рандомизированное контролируемое двойное слепое исследование.

> **«Отпущение грехов дает нам не священник, а сама исповедь»**
>
> **Оскар Уайльд, «Портрет Дориана Грея», 1890**

Принцип его состоит в том, что пациентов случайным образом распределяют по разным контрольным группам и в одних группах применяется изучаемый способ терапии, в других – иной вид лечения, а в третьих – плацебо-терапия. И при этом ни врачи, ни исследователи, ни пациенты не знают, какой вид лечения применяется к конкретным пациентам.

Первое рандомизированное исследование было проведено вскоре после окончания Второй мировой войны. Но только двадцать лет назад начали проводиться «слепые» исследования. Стало ясно, что, поскольку психологический фактор может влиять на действие терапии, пациенты не должны знать, какое именно лечение они получают. А если и пациенты, и врачи не знают, какой способ терапии применяется в конкретной группе (например, используются настоящие медикаменты или плацебо), то исследование называют двойным слепым. Если медицинские работники знают об этом, а пациенты – нет, то это простое слепое исследование.

**Проблемы** Однако двойное слепое исследование имеет и свои сложности. Они могут возникнуть, во-первых, из-за того, что пациенты, случайно попавшие в разные группы, могут встречаться и обсуждать лечение. Поэтому для рандомизации может оказаться предпочтительнее естественное разделение по группам, – например, сравнение испытуемых из двух разных школ или разных географических регионов. Во-первых, некоторые виды лечения невозможно проводить вслепую. Если сахарную таблетку-пустышку ни врач, ни пациент действительно не смогут отличить от настоящей таблетки, то для некоторых других методов лечения может и не найтись подходящего плацебо. В-третьих, просто участие в исследовании уже может влиять на пациентов. Регулярные обследования и наблюдения сами по себе могут благотворно

сказываться на состоянии их здоровья. В-четвертых, те, кто соглашается принять участие в исследовании, это не обязательно типичные представители всей группы пациентов, страдающих от данной болезни. Участники для исследования должны отбираться по строгим критериям, это обеспечит сопоставимость групп и лучше всего проиллюстрирует эффект лечения. В-пятых, не все пациенты готовы на лечение, в ходе которого они могут получать плацебо. Если человек знает, что он принимает плацебо, то высока вероятность, что он прекратит лечение, если оно не даст быстрых результатов.

В-шестых, использование обычных методов лечения во время исследований иногда может быть сомнительным с точки зрения клинической практики. Оно может мешать более гибкому подходу, ориентированному на пациента. Поэтому такое исследование не будет достоверным в сравнении с привычной клинической практикой, а нужды пациента окажутся в конфликте с требованиями исследования. В-седьмых, анализируются среднестатистические результаты по группе, а потому отдельные отклонения не учитываются. Так, случаи пациентов, которым стало хуже, подробно опишут в отчетах, только если побочные эффекты у них проявились особенно заметно.

**«Хорошее настроение — лучший врачеватель»**

**Пиндар, древнегреческий поэт, 500 до н. э.**

В-восьмых, в ряде случаев возникают этические проблемы – в частности, если пациент получает плацебо, но при этом и сам он, и его врач считают предпочтительным совершенно определенный метод лечения.

В-девятых, результаты, основанные на клинических оценках и объективных тестах, могут отличаться от представлений пациентов о том, в чем состоят важные изменения и улучшения. Возможно, пациентам важнее качество их жизни, а оно не обязательно напрямую связано с изменениями биохимических параметров или других признаков заболевания. И наконец, сосредоточенность на эффекте плацебо может привести к тому, что не будут учтены иные психологические факторы. Личные качества врача, отношение пациента к лечению редко изучаются в медицинском контексте, однако они могут оказаться определяющими.

**«Лекарство лечит того, кому суждено выздороветь»**

**Пословица**

## В сухом остатке
## Восприимчивость хороша для лечения

# 03 Избавляясь от дурных привычек

**Пагубна зависимость от любого наркотика, будь то алкоголь, морфий или идеализм. Карл Юнг, 1960.**

У большинства людей зависимость ассоциируется прежде всего с наркотиками. Длинный список веществ, вызывающих зависимость, включает алкоголь, психостимуляторы (например, кокаин), опиаты, галлюциногены, марихуану, табак и барбитураты.

Зависимость начинается с того, что человек пробует что-то, а затем его поведение определяется постоянным желанием повторить это ощущение. Со временем зависимость закрепляется. Потребление становится регулярным, растет, причем человек осознает, что эта привычка дорого стоит, вредна и, возможно, противозаконна, но не может отказаться от нее. Это сложный процесс, в котором задействованы биологические, психологические и социальные факторы.

> **‘Мы пьем за здоровье друг друга и портим собственное здоровье’**
>
> **Джером К. Джером, 1920**

Одних исследователей интересует вопрос, за счет чего те или иные наркотики или виды деятельности могут вызывать пристрастие. Других волнует, почему одни люди более подвержены зависимости, чем другие. Ученые исследуют социальные условия и особенности среды, способствующие или препятствующие возникновению зависимости, изучают пути освобождения от зависимости.

**Зависимость или злоупотребление?** В научной литературе различаются зависимость и злоупотребление психоактивными веществами. У зависимости есть определенные характеристики – привыкание

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1875**
Запрет опиума в Сан-Франциско

**1919–1933**
«Сухой закон» в США

## Курение

Самые обсуждаемые типы зависимости — табак и алкоголь. В большинстве западных стран до сих пор курит от четверти до трети населения, считается, что с курением связана треть случаев заболевания раком. Сейчас курение — социально порицаемая привычка, и для этого есть основания. Причины, побуждающие человека начать курить (социальное давление, ролевые модели), зачастую отличаются от тех, что заставляют его продолжать курить. Никотин — мощный стимулятор, он увеличивает частоту пульса, повышает давление, понижает температуру тела, снижает выработку гормонов гипофизом и повышает уровень адреналина. Повышенное выделение дофамина в мозге — причина зависимости от никотина. Еще более важная причина, заставляющая людей курить, — неприятные симптомы при воздержании от никотина: тревожность, головная боль, раздражительность и бессонница. Отказ от курения имеет моментальные и отложенные последствия. Многие пытаются курить меньше или совсем бросить курить. Власти запрещают рекламу табака, ограничивают места для продажи и курения, поднимают цены, проводят информативные кампании — но все эти меры не слишком эффективны. Курильщики используют самые разные средства — никотиновый пластырь, никотиновую жевательную резинку, психотерапию, гипноз, да просто силу воли. Но поскольку вокруг полно факторов, вызывающих желание закурить, — визуальных, обонятельных, физиологических и социальных — многие курильщики уверены, что отказаться от курения невозможно.

(для эффекта требуется все большая доза), абстинентный синдром («ломка» при воздержании от наркотика), одержимость мыслью о том, где взять наркотик, регресс социальных и профессиональных навыков, ухудшение качества отдыха, а также продолжительное потребление с полным осознанием последствий.

Злоупотреблением считается, если наркотические вещества начинают мешать работе, учебе, отношениям, если наркотик принимается в опасных ситуациях (за рулем, на рабочем месте), вопреки законодательным запретам, несмотря на постоянные негативные побочные действия.

**Личность зависимого** Поначалу считалось, что риску зависимости подвержены люди с определенным складом, с каким-то изъяном или особой уязвимостью. Однако такая точка зрения в прошлом. Некоторые психиатры считают зависимость следствием психических заболеваний — таких как депрессия или социопатия. Они

**1935**
Основание общества Анонимных Алкоголиков

**1960-е**
Альтернативная культура пропагандирует психотропные вещества

**2000-е**
Широкомасштабные запреты на курение в общественных местах

## Психиатрические критерии наркотической зависимости

Неадаптивное использование наркотического вещества приводит к ухудшению состояния или серьезным расстройствам, что подтверждают следующие признаки, возникающие на протяжении 12 месяцев наблюдения.

1. Потребность постоянно увеличивать дозу, чтобы достичь эффекта, или снижение эффекта при потреблении одинаковой дозы.
2. Абстиненция, возникающая при отказе от наркотика; избавление от абстиненции или ее смягчение с помощью вещества, близкого по способу действия к наркотику.
3. Часто наркотик принимается в больших дозах или в течение более долгого периода, чем планировалось.
4. Постоянное желание и неудачные попытки сократить или контролировать употребление.
5. Почти все время тратится на то, чтобы раздобыть наркотик и чтобы прийти в себя после него.
6. Общественная, семейная, профессиональная стороны жизни отходят на второй план.
7. Употребление вещества продолжается, несмотря на полное понимание, что наркотик — причина физиологических или психологических проблем.

полагают, что авантюристы или душевнобольные могут впасть в зависимость от наркотиков, используя их в качестве быстрого и простого решения. Именно такие люди любят экспериментировать, пренебрегая неблагоприятными последствиями.

Врачи также указывают, что наркоманы используют наркотики, дабы компенсировать что-то или с чем-то справиться: притупить чувства, облегчить тяжелое эмоциональное состояние, ослабить внутренний конфликт. Это способ справиться с одиночеством или компенсировать дисгармонию в отношениях. Со временм наркоманы могут что-то высказать или что-то сделать только под воздействием наркотика, и поэтому со временем он становится для них социальной необходимостью.

**Генетическая предрасположенность** Зависимость передается по наследству. Вероятность стать алкоголиками у детей алкоголиков в четыре раза выше, чем у детей неалкоголиков. Близнецовый метод исследований однозначно показал: злоупотребление наркотиками связано с генетической предрасположенностью. Вероятно, сложная совокупность наследственных факторов определяет особую биологическую реакцию человека на наркотики. Поэтому многие «лечатся» наркотиками, чтобы компенсировать унаследованную биохимическую неустойчивость в мозге.

> **«Опьянение — не что иное, как добровольное безумие»**
>
> Сенека, римский философ-стоик, 60 н. э.

**Теория оппонентных процессов** Эта теория утверждает, что системы адаптируются к стимулирующему воздействию, пытаясь ему противостоять. Жажда ощущений,

которые дает наркотик, постоянно растет. С зависимостью связан целый ряд явлений. Во-первых, эмоциональное наслаждение – состояние удовольствия от принятия наркотика. Оно может выражаться в расслаблении или, наоборот, в приливе энергии. Во-вторых, аффективная толерантность – человеку требуется все больше наркотика, чтобы достичь того же результата. В-третьих, без употребления наркотика возникает абстиненция.

Наркотики запускают процесс, ведущий к обратной реакции, и сила этой обратной реакции растет с употреблением наркотика. Это называется эмоциональным контрастом. Со временем основной реакцией становится негативная. Наркотики человеку уже нужны не для удовольствия, а чтобы достичь нейтрального состояния, а удовольствие сходит на нет.

**Теория положительного подкрепления** Наркотики несут удовольствие, даже эйфорию. В 1960-х психологи проводили эксперименты на обезьянах, разрешив им «самостоятельно регулировать» дозу морфия, и у обезьян обнаружились все признаки зависимости. Психологов особенно интересовали проводящие пути мозга, отвечающие за получение удовлетворения, – они хотели понять, отличаются ли участки мозга и нейромедиаторы, участвующие в восприятии естественных стимуляторов (еда и секс), от тех, что задействованы в восприятии искусственных стимуляторов – наркотиков и электростимуляции мозга. Выяснилось, что кокаин и амфетамины увеличивают концентрацию дофамина в участке мозга, который называется «прилежащее ядро» (*nucleus accumbens*), где расположен центр удовольствия. Поэтому наркотики доставляют наслаждение, которое хочется испытывать снова и снова.

**„Кокаин не вызывает привыкания. Уж я-то знаю — я уже многие годы его употребляю“**

**Таллула Бэнкхед (1902–1968), американская актриса, 1960**

**Теории социального обучения** Наркотик и связанное с ним удовольствие ассоциируются у людей с конкретными ситуациями, звуками и картинами. Наркотики, от алкоголя до амфетаминов, связываются с конкретными сигналами или знаками. Стоит поместить человека в соответствующую ситуацию, и он начнет испытывать тягу к наркотику. У алкоголиков такую тягу вызывают бары, а у курильщиков – запах дыма. Сигналы, указывающие на близость наркотика, могут вызывать острое желание немедленно реализовать потребность. Во многих чертах это обычная теория бихевиоризма и условных рефлексов.

## В сухом остатке

## Сознание как порождает зависимость, так и избавляет от нее

# 04 Контакт утерян

**Большинство людей опасаются шизофреников. Их считают невменяемыми, опасными, слабоумными, а еще неуравновешенными, непредсказуемыми и неконтролируемыми. Фильмы и книги скорее укрепили мифы об этом расстройстве, чем как-то объяснили его. Шизофрения — это психическое заболевание, отличающееся бессвязностью мыслей, восприятия, поведения и настроения.**

**Как часто** Шизофрения поражает одного из сотни, это самый серьезный из психических недугов. Примерно треть пациентов нуждается в длительном лечении и госпитализаци; треть пациентов поправляется и может считаться здоровыми, еще у трети периоды «нормальности» чередуются с периодами возвращения симптомов. Шизофреников отличают положительные и отрицательные симптомы — свойства, которые не присущи нормальным людям, и отсутствие некоторых свойств, как раз присущих нормальным. Для них характерны нарушения мышления (беспорядочность и иррациональность мыслей), бред и галлюцинации. Часто они вялые и безынициативные, сторонятся социальных контактов. Они редко выражают чувства или испытывают удовольствие, замкнуты.

> «Нельзя понять шизофрению, не поняв отчаяния»
>
> Р. Д. Лэйнг, шотландский психиатр, 1955

Шизофрения часто серьезно сказывается на общественной и профессиональной жизни больного. «Эпизоды» могут затягиваться надолго и часто повторяться. Для многих, хотя и не для всех, это становится затянувшейся и постоянной проблемой.

**История и заблуждения** Существует много ошибочных представлений о шизофрениках. Во-первых, что они опасны, неконтролируемы и непредсказуемы. На самом деле это довольно

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1893** Э. Крепелин описал шизофрению

**1908** О. Блойер впервые использует термин «шизофрения»

робкие, замкнутые и зацикленные на своих проблемах люди. Во-вторых, что будто в них уживаются две личности подобно доктору Джекилу и мистеру Хайду. Но если в них и есть двойственность, то лишь в виде эмоционального аспекта (чувства) и когнитивного аспекта (мысли). В-третьих, многие уверены, что шизофрения неизлечима и шизофрениками становятся раз и навсегда.

Только к началу XX века немецкий психиатр Эмиль Крепелин попытался построить первую психиатрическую классификацию. Одно из заболеваний он назвал *dementia praecox*, что означает «прогнозируемое расстройство», и описал различные поведенческие симптомы того, что мы сегодня назвали бы шизофренией. Его представление о том, что причины болезни — биомедицинского характера, а значит, таким может быть и средство лечения, оказало влияние на многих ученых. Еще один немец, Адольф Мейер, в начале XX века высказал мнение, что это заболевание не имеет психологического основания и порождается ранними проблемами в обучении и недоразвитыми межличностными отношениями.

**Классификация** Классификация типов шизофрении весьма сложна, так как у болезни множество разных симптомов. Среди них такие, как бред, галлюцинации, нарушение речи (бессвязность, выдуманные слова), беспорядочность поведения (в одежде, в позах, в личной гигиене), отрицательные или слабовыраженные эмоции, сложности в понимании собственных проблем, депрессия.

## Дискуссия о понятии

Термин «шизофрения» вызывает массу разногласий и споров у психиатров, пациентов и непрофессионалов. Наиболее частое возражение состоит в том, что это бесполезный собирательный термин, обозначающий сразу целый ряд заболеваний с различными симптомами и причинами. Поэтому такой диагноз ненадежен. Некоторые специалисты считают нужным ввести понятие шизотипии, которое определяло бы совокупность характеристик и ощущений личности, связанных с психозами, в частности, с шизофренией. Такая точка зрения отличается от категорического подхода, в соответствии с которым у человека либо есть заболевание, либо нет.

Так как однозначный диагноз поставить сложно, были выделены определенные подтипы. Различают параноидальную и кататоническую шизофрению. Кататоники (от греческого слова, означающего «вытягивать» или «натягивать») часто надолго застывают в странных неподвижных позах. Шизофреники параноидального типа страдают бредом воздействия, маниями величия или преследования, они постоянно видят подозрительное во всем, что их окружает. Страдающие дезорганизованной шизофренией высказывают странные мысли, используют странные выражения, склонны к неожиданным, неадекватным эмоциональным взрывам. Некоторые специалисты выделяют простую,

**1933**
Первое употребление ошибочного термина «расщепление личности» поэтом Т. С. Элиотом

**1946**
Организован благотворительный фонд психического здоровья «MIND»

**1950-е**
Создаются эффективные нейролептические средства

**«Психофрения — это удавшаяся попытка не адаптироваться к псевдосоциальным реалиям»**

**Р. Д. Лэйнг, 1958**

или недифференцированную, шизофрению. Другие различают острую шизофрению (с внезапными и тяжелыми приступами) и хроническую (приступы длятся долго и постепенно обостряются). Еще одно разделение – на тип I (с преимущественно положительными симптомами) и тип II (в основном с отрицательными симптомами).

До сих пор нет единого мнения о подвидах шизофрении и конкретных «нарушениях» функций, хотя обычно называют четыре следующие группы: когнитивные нарушения, то есть проблемы, связанные с мышлением; перцептивные, то есть зрительные; моторные, то есть двигательные, и эмоциональные – проблемы, связанные с чувствами. Исследователи продолжают выяснять источник или причину возникновения областей «уязвимости», которые провоцируют шизофрению. Так, например, ведутся генетические исследования, изучаются осложнения после беременности, детские психологические травмы, работа мозга, культурное влияние и влияние семьи.

И среди исследователей, и среди медиков, и среди неспециалистов нет единой точки зрения относительно причин и способов лечения шизофрении. Разные подходы делятся на биологические модели, в которых основной акцент делается на причины, связанные с генетическими или биохимическими особенностями или со строением мозга, и социально-психологические модели, концентрирующиеся на проблемах коммуникации и на наказаниях в раннем возрасте. Конечно, психогенетика и исследования головного мозга усиливают интерес к биологическому подходу в поисках причин и способов терапии.

**Медицинская модель** В соответствии с этой моделью шизофреников называют «пациентами», считают, что их нужно помещать в «больницы», ставить «диагноз», делать «прогноз», а затем проводить «лечение». Медицинская модель считает такие нарушения психических функций, которые встречаются у страдающих шизофренией, следствием физических и химических изменений, прежде всего в мозгу. Исследования близнецов и приемных детей убедили большинство ученых, что существенную роль играет генетический фактор. Другие исследователи сосредоточили внимание на биохимии головного мозга. Некоторые предполагают, что в мозгу шизофреника есть аномалии, возможно вызванные деятельностью вируса. Терапия представляет собой медицинские процедуры, иногда с хирургическим вмешательством, но в основном с использованием нейролептических (антипсихотических) средств.

**Нравственно-поведенческая модель** Сторонники этой модели считают, что шизофреники страдают от своего преступного или проблемного поведения в прошлом. Многие типы шизофренического поведения противоречат морали или закону, а потому – в этом ключ и для понимания этого расстройства, и для его лечения.

Несомненно, самый важный аспект нравственно-поведенческой модели, давно уже не популярной в развитых странах, это терапия. Независимо от того, греховно ли

поведение шизофреника, безответственно, просто неприспособлено или девиантно, считается, что его нужно изменить, дабы оно стало социально приемлемым. А для этого есть множество средств, от простых нравоучений до сложных поведенческих техник, как, например, жетонная система вознаграждения, при которой поведение меняется с помощью вербального контроля и тренировки социальных навыков.

> **Есть гипотеза, что у человека в неоднозначной ситуации могут проявляться симптомы шизофрении**
>
> **Г. Бейтсон, ученый, занимавшийся исследованиями в разных областях, от кибернетики до социологии, 1956**

**Психоаналитическая модель** Психоаналитическая модель отличается от других своей описательностью. Она рассматривает пациента как личность, способную к осмысленным действиям. Для этой концепции важно не изучение того, как на страдающих шизофренией «воздействуют» различные факторы (биологические и внешние), а наблюдение за намерениями, мотивами и аргументами пациентов. Эта модель считает главными причинами шизофрении чрезвычайные или травматичные происшествия в раннем возрасте или неспособность человека преодолеть какую-то важную стадию эмоционального развития. Поведение человека, больного шизофренией, трактуется как набор символов, а задача терапевта состоит в их расшифровке. Эта модель подразумевает долгую индивидуальную терапию с психоаналитиком.

**Социальная модель** В рамках этой модели заболевание рассматривается отчасти как симптом «болезни» общества (наряду с другими проявлениями: рост разводов, рабочий стресс, подростковая преступность, наркомания). Тяготы современного мира гораздо сильнее давят на бедных и обездоленных, поэтому они больше страдают от этой так называемой «болезни». Социальная модель требует не индивидуальной терапии, а глобальных социальных перемен, которые уменьшат давление на человека.

**Теория заговора** Это, возможно, самая радикальная концептуальная модель шизофрении, ведь она отрицает существование психического расстройства (как физиологического нарушения) и находится в прямом противоречии с медицинской моделью. Психическое расстройство – это не заболевание, а характеристика поведения и свойств личности. Согласно этой модели, психиатрические диагнозы – просто ярлыки, которые используются, чтобы заклеймить тех, чьи действия оскорбляют или раздражают других, это метод контроля необычного, радикального или политически опасного поведения.

## В сухом остатке
## Шизофрения как понятие эволюционирует

# 05 Невротик или просто иной?

**Вся жизнь поглощается заботой об этом обеспечении жизни, приготовлением к ней, так что жизни совсем не остается.**
**Лев Толстой, 1884. «В чем моя вера?»**

Всегда были люди, которые ставили под сомнение власть психиатров, их методы и амбиции. В разное время критики, инакомыслящие и реформаторы в разных странах резко критиковали традиционную теоретическую и биологическую психиатрию.

**Политика и психиатрия** По мере того как психиатрия становилась все более общепринятой и официальной медицинской практикой, у нее появлялись и оппоненты, недовольные и той властью, которую получили психиатры, и теми диагнозами, которыми клеймили пациентов. Существует немало высказываний писателей и художников, а также групп пациентов, в которых они решительно протестуют против использования отдельных видов терапии (лекарственные препараты, электрошок и хирургическое вмешательство) для лечения «психических» заболеваний. Широкую огласку получили случаи, показавшие, что психиатрию можно использовать в качестве инструмента политической тирании, как это было в фашистской Германии и Советском Союзе. В некоторых случаях психиатры могут стать частью репрессивной машины государства.

Сторонники антипсихиатрии ставят под сомнение три принципа: медикализация умопомешательства; существование психических заболеваний и полномочия психиатров принудительно ставить диагноз и назначать терапию. Антипсихиатрия не просто выступала против социальной изоляции пациентов, она зачастую была по своей сути антигосударственной, почти анархически настроенной. Она считала, что многие государственные учреждения, в частности

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1960**
Т. Сас.
«Миф душевной болезни»

**1961**
Э. Гоффман.
«Клиники»

психиатрические больницы, подавляют духовный потенциал представителей разных групп и уродуют их человеческую личность.

Сам термин «антипсихиатрия» вошел в оборот лишь в 1960-х годах. Этот собирательный термин сформировался под влиянием целого ряда различных течений и групп. И, как это ни парадоксально, самыми серьезными критиками были сами психиатры.

**История движения** У этого движения три основных источника. Первый — завязавшийся в начале 1950-х спор между психиатрами психоаналитического направления, последователями Фрейда, и психиатрами новой, биолого-физиологической школы. Первые, предпочитавшие продолжительную динамическую терапию с помощью беседы, теряли влияние, их теснили представители новой школы, объявляя такой подход не только дорогим и неэффективным, но и псевдонаучным в своей основе. Биолого-физиологические методы — хирургический и фармакологический — довольно рано добились существенных успехов. Старая гвардия не соглашалась с новой. Вторая

## Психически здоровые на месте сумасшедших

В начале 1970-х провели одно из самых известных исследований в области антипсихиатрии. Восемь «нормальных», психически здоровых исследователей попытались получить соответствующий диагноз и проникнуть в американские психиатрические клиники. Единственный симптом, на который они жаловались, — они якобы слышат голоса. Семи из них поставили диагноз «шизофрения» и поместили в клинику. В больнице они вели себя нормально, но их вежливые вопросы персонал игнорировал. Позже они рассказали, что шизофрения — это самый низкий статус в больнице. Потом они «раскололись» и признались. Но потребовалось около трех недель, прежде чем их выпустили, причем многих — с диагнозом «шизофрения в стадии ремиссии». Так нормальных, здоровых людей легко могут счесть «ненормальными». А может ли выйти наоборот? Эти же исследователи рассказали персоналу, что проникнуть в клинику, притворившись шизофреником, не составляет труда. И тогда персонал заподозрил в мошенничестве 19 настоящих пациентов. На основе эксперимента был сделан вывод, что в психиатрической больнице невозможно отличить психически здоровых людей от сумасшедших. Хотя это знаменитое исследование серьезно критиковали с точки зрения этики и чистоты эксперимента, оно дало мощный толчок развитию антипсихиатрического движения.

**1967**
Д. Купер. «Психиатрия и антипсихиатрия»

**с начала 1980-х**
Широкомасштабное упразднение психиатрических клиник

**2000**
Широко распространенная критика фармацевтических компаний

атака последовала в 1960-е, когда в разных странах такие исследователи, как Д. Купер, Р. Д. Лэйнг и Т. Сас, во весь голос заявили, что психиатрия используется для того, чтобы контролировать несогласных. Так, люди, сексуальное, политическое или моральное поведение которых отклонялось или отличалось от общепринятого, подвергались терапии и контролю психиатров. Эта позиция хорошо изложена в знаменитой книге Томаса Саса «Миф душевной болезни».

Третьей действующей силой были американские и европейские социологи, прежде всего Эрвинг Гоффман и Мишель Фуко, исследовавшие лицемерную власть психиатрии: людей клеймят, навешивают на них ярлыки и помещают в больницы.

Пик активности этого движения пришелся на 1960-е – годы молодежных бунтов и расцвета контркультуры. Появились популярные фильмы (например, «Пролетая над гнездом кукушки») и радикальные журналы, где бросали вызов психиатрам биологической школы, государственным службам и государственной практике.

**Невроз — это всегда замещение закономерного страдания**

**Карл Юнг, 1951**

Антипсихиатрия – дело различных социальных инициативных групп, которые концентрируются на конкретных проблемах, таких как шизофрения или сексуальные расстройства. Они говорят о естественности и освобождении, о необходимости укрепления личностного потенциала и развития личности вместо лекарственного вмешательства. Многие из них критикуют фармацевтическую промышленность и психиатрические больницы викторианского типа.

**Основополагающие принципы** Участников движения объединяют общие основные принципы. Во-первых, убеждение в том, что семья, социальные учреждения и государство в той же мере могут быть причиной заболевания, что и биологическая приспособленность или генетическая предрасположенность. Во-вторых, отрицание медицинской модели самого заболевания и его лечения. Они считают, что люди, живущие по другим правилам поведения, причисляются к душевнобольным по ошибке и в этом главная опасность. В-третьих, они верят, что отдельные религиозные и этнические группы притесняют, потому что считают их в определенном смысле ненормальными. Этих людей причисляют к психически больным и заставляют их самих верить, будто им нужна медицинская помощь.

Участники этого движения серьезно обеспокоены той силой, которую обрели медицинские диагнозы. С их точки зрения, впечатление точности и постоянности, которое производят подобные ярлыки, навешиваемые врачами, – ложное. Они отвергают диагнозы и медицинские справочники, потому что количество критериев, по которым следует оценивать людей, очень велико, а среди экспертов нет единого мнения.

**Критика терапевтических средств** Это движение также выступает против отдельных видов лечения, в частности, против использования медикаментов для

## Новая психиатрия

В ответ на критику многие психиатры попытались пересмотреть ряд отдельных принципов и догм. В результате они пришли к следующим выводам.
Во-первых, следует признать, что цель лечения не в том, чтобы повысить уровень самопонимания и адекватность самооценки, а в том, чтобы улучшить самочувствие. Во-вторых, лечение должно быть научно обоснованным, необходимо применять только проверенные методы. В-третьих, за пациентами нужно признать право иметь доступ к своим данным, знать свой диагноз, выяснять, какие методы лечения существуют и какой риск с ними связан.

лечения детских расстройств (синдром дефицита внимания и гиперактивность) и депрессии. Основания для критики – не только высокая цена лекарств и их побочные эффекты, но и то, что пациентам не раскрывают всей правды о них. Активисты антипсихиатрического движения скрупулезно изучают деятельность фармацевтических компаний, обвиняя их в том, что те подтасовывают данные и завышают цены на лекарства.

## В сухом остатке

**У психиатрии хватает критиков**

# 06 Казаться нормальным

**Психопаты бессовестны, сочувствие, преданность или чувство вины они могут испытывать, только если дело касается их самих. Пол Бабяк и Роберт Хэйер, американские специалисты по психопатологии, 2006.**

**Тонкая грань** Понятие «психопат» (также в ходу термины «психопатическая личность» и «социопат») вызывает массу разногласий. Психопатия – это расстройство личности, при котором человек не ведает угрызений совести или чувства вины, не способен на сочувствие или преданность, если они направлены не на него. Социопатия – это не психиатрическое состояние, а неприятие социальных и правовых норм и вместе с тем приверженность правилам определенной альтернативной субкультуры. «Антисоциальное расстройство личности» – более широкое определение, под которое подпадают оба эти состояния.

Есть мнение, что «психопат» как диагноз или определение для человека – слишком расплывчатое и противоречивое понятие, которое психиатры применяют ко всем, кому слишком сложно или слишком опасно поставить конкретный диагноз. Так или иначе, это расстройство привлекло большое внимание, когда в 1941 году вышла известная книга Херви Клекли «Маска здравомыслия».

> **«Психопатов совершенно не интересуют чувства других и общественные устои. Там, где другие пытаются что-то создавать, они все разрушают»**
>
> Д. Олдхэм, Л. Моррис, 1985

**Эгоцентризм и ложь** Психопатия затрагивает все сферы жизни человека. В общем и целом, психопаты обычно импульсивны и безответственны, в их жизни нет четких целей. У них часто возникают конфликты с органами власти, им сложно контролировать свое поведение. Им не свойственны сопереживание и раскаяние, они не готовы отвечать за свои поступки.

## СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

**1900-е**
Впервые заговорили о том, что отрицательные черты характера могут быть следствием психического расстройства

**1941**
Х. Клекли. «Маска здравомыслия»

## Диагностические критерии:

1. Психопаты не уважают права других людей, часто нарушают их. Они нередко бывают опасны, не соблюдают закон, окружающим с ними трудно.
2. Им сложно придерживаться общественных норм и правил поведения, предписанных законом. Они склонны к действиям, грозящим задержанием, арестом или лишением свободы, например к мошенничеству, воровству или жульничеству.
3. Они постоянно ведут себя нечестно — обманывают других, используют вымышленные имена, дурачат людей ради собственной выгоды или удовольствия. Это неприятные, агрессивные мошенники, в общем, люди вроде тех, что обычно попадают в базы данных программ по борьбе с предпринимательской преступностью.
4. Они крайне импульсивны и не умеют строить планы на будущее. Они живут только в настоящем и только ради него.
5. Они раздражительны и агрессивны, как следствие — постоянные конфликты с их участием.
6. С бездумным безразличием они относятся к физической и психологической безопасности других людей.
7. Безответственны. Их отличительный признак — неумение быть последовательными в работе и соблюдать финансовые обязательства.
8. Им неведомо раскаяние. Они с безразличием относятся к тому, что обидели кого-то, что-то украли или дурно обошлись с кем-то, они этого просто не замечают. Они никогда не извлекают уроков из своих ошибок. Возможно, определение «антисоциалы» по отношению к ним — это даже преуменьшение.

Таких людей считают пустыми, их отношения с другими поверхностны, они не умеют быть верными. При этом они плохо осознают, кто они такие, у них нет четкой системы ценностей и долгосрочных жизненных планов. Им сложно дается ожидание. Для них существует только «здесь и сейчас», им интересно только то, что происходит в настоящий момент. Они стараются избегать стабильности и рутины. Кроме того, они кажутся людьми, у которых нет проблем – ни физических, ни социальных.

У психопатов вечно возникают проблемы с законом. Основная причина их проблем – импульсивность. Они не задумываются о будущем, не заботятся ни о жертвах своего поведения, ни о его последствиях для них самих. Самые частые преступления – мошенничество, подделка документов, неуплата долгов, а также мелкие кражи и жульничество.

А когда все раскрывается, они просто сбегают, предоставив расхлебывать кашу коллегам, близким или кредиторам. Сбегают они без колебаний. Они лгут даже под присягой,

**1960-е**
Впервые выведены диагностические критерии и список симптомов

**1964**
У. и Дж. Маккорд. «Психопат: о преступном сознании»

**2006**
Пол Бабяк и Роберт Хэйер. «Змеи в деловых костюмах: психопаты на рабочем месте»

лгут родителям и близким — с абсолютно искренним и честным лицом. Психопаты ведут себя так, будто бы к ним совершенно неприменимы общественные нормы и правила. Они не уважают ни власть, ни общественные организации, ни семью, ни традиции.

Психопаты всегда во власти своих порывов. Если невротики склонны к навязчивому контролю, то у психопатов большая нехватка контроля и самоконтроля. В своем желании как можно быстрее получить желаемое они похожи на детей. Психопаты пребывают в вечном поиске острых ощущений, зачастую связанных с алкоголем, наркотиками, сексом и азартными играми.

**Поверхностность** Умные и привлекательные психопаты, как правило, чрезвычайно обаятельны, но их очарование поверхностно. Им требуется постоянное движение, они жаждут признания. Их географическая и профессиональная мобильность — это верный признак патологии. И они постоянно выдумывают истории о себе и своем прошлом.

Удивительно, что в беседах о справедливости и нравственности они обычно дают «правильные», общепринятые ответы. Однако систему ценностей к себе они не применяют. Особенно ярко это проявляется в тех случаях, когда их суждения противоречат их же стремлению как можно быстрее удовлетворить желания.

**Неспособность к сопереживанию** Личная жизнь психопатов неизбежно связана с проблемами. Похоже, они не способны ни на любовь, ни на настоящую дружбу, и на это есть несколько причин. Психопаты практически лишены умения сочувствовать, ощущать благодарность, им чужд альтруизм. Они эгоистичны и не способны к самопожертвованию. И, что самое важное, они не способны понять чувства других людей. Не стоит ждать от них благодарности в ответ на помощь и участие. Окружающие для них — лишь источник прибыли или удовольствия, они не замечают, что причиняют окружающим боль или неудобство, что обманывают чужие ожидания. Нужды других людей представляются им никчемными.

Из-за тщеславия и неспособности к сопереживанию психопаты не умеют предвидеть, как поведут себя другие и какие последствия могут вызвать их поступки. По сути своей психопаты совершенно безнравственны. Они не отвечают за свои поступки, а потому не согласны с предъявляемыми обвинениями, не чувствуют вины, стыда или раскаяния. На обвинения они отвечают напыщенными и банальными оправданиями и объяснениями — но не своего поведения, а реакции окружающих. Всегда виноваты другие.

**«Психопаты обычно плохо ладят друг с другом. Последнее, что нужно эгоцентричному, себялюбивому, требовательному и бессердечному человеку, — его двойник»**

Роберт Хэйер, 1999

Но с виду это вполне зрелые, умные люди. Они могут даже производить впечатление внимательных, симпатичных, надежных и взрослых, но это лишь видимость, которая им дается непросто.

Они могут поддерживать такую видимость достаточно долго, чтобы получить работу или даже завести семью, но не настолько долго, чтобы сохранить рабочие или семейные отношения.

**Психопаты на работе** Возникает вопрос: почему психопатов привлекают определенные профессии и почему они подходят для них? Их интересует предпринимательская деятельность, особенно в тех фирмах, которые лишь начинают свою деятельность, или в тех, которые переживают стадию радикальных перемен, — например, реструктуризацию управления. В период, когда бизнес неупорядочен, они могут показать себя с лучшей стороны. На рабочем месте психопатов зачастую могут считать нормальными, усердными и даже успешными, потому что в работе они преуспевают. Они добиваются успеха разными способами, но чаще всего избирают специальные стратегии. Они создают сеть личных отношений с влиятельными, полезными людьми, наделенными властью. Они выясняют, чем те или иные люди могут быть им полезны, используют их, а затем рвут с ними, независимо от своих обязательств. Они избегают групповых обсуждений, собраний, потому что разным людям они говорят разные вещи, а последовательной точки зрения у них нет. Коллег и подчиненных они бросают, как только от них больше нет пользы. Они намеренно провоцируют конфликты между людьми, чтобы те не делились друг с другом информацией. Недругов они нейтрализуют не столько угрозами или насилием, сколько тем, что заставляют других сомневаться в честности и компетентности этих людей. Психопаты выбирают организации, которые либо находятся в стадии постоянных перемен, либо где плохо с контролем, а потому им мало что угрожает и от них мало что требуется.

**Терапия** У специалистов нет единого мнения по поводу того, какую терапию лучше применять к психопатам и есть ли смысл учить состраданию, аккуратности и честности. Некоторые предпочитают говорить не о лечении, а об умении обращаться с ними. Кто-то считает, что стоит применять когнитивно-поведенческую терапию, другие предлагают помещать самых опасных пациентов в лечебницы. Написано множество книг, описывающих психопатов и разъясняющих, что с ними нужно быть осторожными, что от них можно ожидать чего угодно. Самые опасные — привлекательные, умные и образованные психопаты. Неудивительно, что в кино именно это психическое расстройство особенно популярно в качестве материала для триллеров.

## В сухом остатке
## Лицо психопата спрятано под маской нормальности

# 07 Стресс

**Слово «стресс» происходит от латинского *stringere,* что значит «натягивать». Существует множество определений: одни исследователи считают, что стресс может и должен быть определен исходя из субъективных ощущений (из нашего описания самочувствия), другие предполагают, что необходимо объективное определение (по анализу слюны, крови или сердцебиения). Некоторые ученые уверены, что достаточно общего определения (вот есть такое понятие «стресс»), другие подчеркивают, что стресс — феномен многосторонний (имеет множество различных признаков).**

Следует ли определять стресс по внешним стимулирующим факторам, которые его вызывают, или скорее по тому, как люди на них реагируют? Другими словами, если кто-то не испытывает по поводу чего-либо

## История понятия

До XVIII века слово «стресс» в английском языке было разговорным и означало неприятности, бедствия или горе. Позже физики использовали его для обозначения напряжения, под воздействием которого объекты меняют объем, форму или размеры. Так что понятие «стресс» изначально связано с напряжением и давлением. В XIX веке стремление к уравновешенности и сохранению внутренней устойчивости считалось целью «свободной и независимой жизни». Эта склонность к равновесию называлась «гомеостаз», от двух греческих слов, означающих «подобное» и «состояние». Стресс представлялся угрозой гомеостазу, силой, «раскачивающей лодку». К середине 1950-х годов исследователи сошлись на определении стресса, основанном на теории отклика. В соответствии с ним стресс — это «совокупность всех неспецифических изменений в ходе функционирования или как ответ на повреждение». Позже формулировку изменили на еще более общую, определявшую стресс как «неспецифический ответ организма на любое требование».

## СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

**1946**

Ганс Селье дал первое определение понятию «стресс»

**1964**

Классификация, тип А: люди, склонные к стрессу и сердечным болезням

стресс, можно ли говорить о стрессовом факторе?

**Требования и контроль** Множество моделей и теорий пытаются описать и понять стресс. Простейшая – модель «требование–контроль», она рассматривает психологические и физические требования, предъявляемые к человеку, от которого ожидаются определенные решения, а также то, насколько человек контролирует принятие этих решений. Ситуация с высокими требованиями и низким контролем самая неблагоприятная. Существует еще один способ ее описания – через понятия «мотивация» и «поддержка».

**Три компонента** Во-первых, стресс может быть вызван характером человека, особенностями его личности, талантов и биографии. Во-вторых, он может быть связан с его окружением – работой, семьей, чаще всего это описывается термином «рабочая обстановка». В-третьих, стресс может быть связан с тем, как человек и его окружение воспринимают и определяют стресс, но еще более важно то, как они справляются с напряжением и давлением.

**Человек** Во-первых, существуют беспокойные и легко впадающие в панику люди (иногда их называют невротиками). Люди с «отрицательной эффективностью», в которых сочетаются тревожность, раздражительность, невротическое состояние и самоуничижение, как правило, менее продуктивны, удовлетворены работой и чаще подвержены абсентеизму.

Во-вторых, есть фаталисты. Люди, верящие, что их жизнь зависит от везения, удачи, судьбы,

## Требования и поддержка на работе

**Много поддержки, низкие требования**
Это комфортная ситуация, у человека есть хорошая техническая и социальная поддержка. Но низкие требования могут приводить к тому, что человек работает не в полную силу. И тогда стресс может объясняться скукой и монотонностью работы.

**Много поддержки, высокие требования**
Эта комбинация, как правило, позволяет получить наибольшую отдачу от людей, так как начальники, подчиненные, акционеры и клиенты пытаются постоянно мотивировать человека «работать лучше», но при этом у него есть необходимая поддержка для достижения требуемого результата.

**Мало поддержки, высокие требования**
Эта неблагоприятная, но очень распространенная ситуация — самая частая причина стресса для любого руководителя, поскольку такие условия требуют постоянной тяжелой работы, а поддержка минимальна — эмоциональная, информационная (обратная связь) и техническая (оборудование).

**Мало поддержки, низкие требования**
В отдельных конторах работники ведут спокойную и ненапряженную жизнь, поскольку их мало поддерживают, но и требуют от них тоже мало, а это обычно означает, что ни они, ни их организация не приносят пользы.

**1980**
Понятие эмоционального выгорания

**1990**
Подробно изучен посттравматический стресс

**2000-е**
Стресс на работе часто упоминается в судебных делах

> «Стресс стал обыденным понятием без четкого набора физических симптомов»
>
> **Р. Брайнер, профессор организационной психологии, 2001**

от божьей воли, от сильных мира сего или сил небесных, более подвержены стрессу, чем те, кто верит, что события в их жизни являются результатом их поведения и/или приложения их способностей, свойств личности и усилий.

В-третьих, существуют эмоционально возбудимые люди с соревновательным духом и обостренным ощущением времени. Этих людей снедает постоянное и острое желание добиваться, соревноваться, они настойчиво стремятся к признанию, хватаются за срочные проекты, для них характерна привычка беспрестанно ускорять умственную и физическую деятельность, при этом они умеют концентрироваться.

**Рабочие и социальные условия** На разных видах работы люди в разной степени подвержены стрессу. Чем в большей степени работа требует принятия решений, постоянной проверки оборудования и материалов, частого обмена информацией, чем больше она связана с тяжелыми физическими условиями, с неструктурированными, размытыми задачами, тем скорее подобная работа вызовет стресс.

Некоторым людям приходится часто и быстро переключаться с одного типа деятельности на другой, менять роли (например, роль начальника – на роль друга, роль учителя – на роль партнера, роль полицейского – на роль исповедника). И если человек не уверен в объеме своих обязанностей, если он не знает точно, что от него ожидается, не понимает, как распределить время между различными задачами, может возникать ролевая неопределенность.

Стресс от перегрузки или недостаточной нагрузки вызван избытком или недостатком работы. Многие люди несут ответственность за своих подчиненных: они должны их мотивировать, награждать и наказывать, взаимодействовать с ними, выслушивать их и так далее. Еще одна причина для стресса – социальная изоляция или отсутствие внимания со стороны окружающих. Помощь и поддержка друзей и близких помогает руководителям воспринимать стрессовые ситуации как более спокойные и подконтрольные. Невозможность повлиять на принимаемые решения вызывает чувство беспомощности и отчужденности.

**Копинг (стратегии адаптации)** Среди так называемых копинг-стратегий различают проблемно-ориентированный стиль (стремление решить проблему или как-то изменить источник стресса) и эмоционально-ориентированный стиль (стремление снизить эмоциональное напряжение, вызванное ситуацией). В рамках эмоционально-ориентированного стиля человек может либо начать отрицать происходящее, либо позитивно переосмысливать его, либо искать социальную поддержку. Проблемно-ориентированный стиль подразумевает конкретные шаги: планирование, действия, поиски помощи, исключение отдельных видов деятельности, а иногда и отказ от деятельности на продолжительный период.

**Оптимизм как амортизатор для стресса** Оптимисты смотрят на жизнь с надеждой, видят большинство жизненных обстоятельств в положительном свете и настроены на благоприятные последствия и результаты. Пессимисты же, напротив, трактуют многие ситуации негативно, ожидают неблагоприятного. Оптимисты придерживаются проблемно-ориентированной стратегии, строят и реализуют конкретные планы по устранению источников стресса. К тому же они ищут социальной поддержки – совета или помощи друзей и окружающих – и воздерживаются от другой деятельности, пока текущие проблемы не будут решены и стресс не станет поменьше.

**Выносливость: стресс как мотивация** Выносливые люди, по-видимому, отличаются от других в трех аспектах. Они демонстрируют высокую производительность, контроль над ситуацией (они верят, что действительно могут влиять на важные события в своей жизни) и мотивированность (они воспринимают перемены как вызов и возможность роста, а не как угрозу).

**Последствия стресса** Стресс влечет заметное ухудшение внешнего вида, хроническую усталость, быструю утомляемость, частые инфекционные заболевания, особенно респираторные, прочие проблемы со здоровьем – головные и спинные боли, боли в животе, проблемы с кожей, признаки депрессии, изменение веса, потерю аппетита.

Эмоциональные симптомы стресса: скука и апатия, отчаяние, цинизм и обидчивость, подавленный внешний вид, печальное выражение лица, сутулость, тревожность, чувство разочарования, плаксивость.

Поведенческие симптомы: абсентеизм, неуклюжесть, увеличение потребления алкоголя, кофеина или сигарет, одержимость тренировками, иррациональное поведение и быстрая потеря контроля над собой, снижение эффективности в работе, неспособность сконцентрироваться на задаче и выполнить ее.



# 08 Визуальные иллюзии

**Художники всегда интересовались визуальными и оптическими иллюзиями. Например, Эшер ради собственного удовольствия создал немыслимые и невозможные изображения. Целые художественные школы, такие как оп-арт, изучали природу визуальных и оптических иллюзий как в статических, так и в динамических видах искусства.**

Существуют иллюзии, связанные с восприятием яркости и цвета, так же как и с восприятием очертаний и формы. Существуют психологические иллюзии, которые «нарушают» законы физики, но большинство иллюзий — когнитивные. Многие из них широко известны и названы именем их открывателей, такие как куб Неккера или иллюзия Поггендорфа. Предполагается, что все иллюзии можно поделить на четыре группы: двойственные иллюзии, искажения, парадоксы и группировки. Иллюзии, безусловно, представляют особый интерес и для исследователей, изучающих визуальное восприятие, и для когнитивных психологов, так как они дают возможность проникнуть в суть процесса восприятия.

> **«Для этого существует поговорка: никто не видит вещи такими, как они есть, а потому никто не знает, какими они должны быть»**
>
> Джонатан Ричардсон, британский художник, 1715

**Принципы действия** Восприятие — это процесс распознания информации, которую передают нам наши органы чувств. Это быстрый, автоматический и неосознаваемый процесс. Действие это непреднамеренное, мы обычно можем осознать процесс зрительного восприятия только после того, как он завершен: мы получаем его результат, но не осознаем, как этот процесс протекает.

Так как же это устроено? Что на самом деле происходит с того мгновения, как мы что-то чувствуем, и до того

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1637** Декарт пишет о постоянстве размеров

**1704** Ньютон описывает мираж радуги

момента, когда мы осознаем? Понять это довольно сложно, и один из самых успешных способов объяснить этот процесс — изучение визуальных иллюзий, понимание их сути.

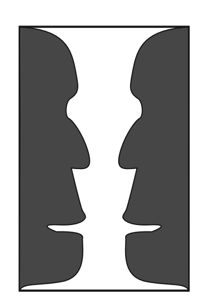


Рис. 1

**Изображение и фон** То, что мы видим, определяется нами либо как предмет, на который мы смотрим (изображение), либо как фон. Воспринимается объект как изображение или как фон — зависит не от объекта, а от смотрящего. Мы всегда можем отделить одно от другого, однако в некоторых случаях могут возникнуть сомнения, где фон, а где изображение. Посмотрите на изображение на рис. 1: видите ли вы вазу или два лица? Фон и изображение могут восприниматься по-разному, и в зависимости от этого можно увидеть две разные картинки. Видите ли вы на рис. 2 саксофониста или женское лицо? Что вы видите сначала и почему?

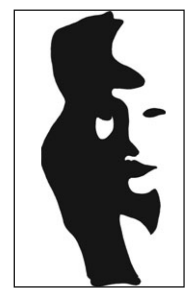
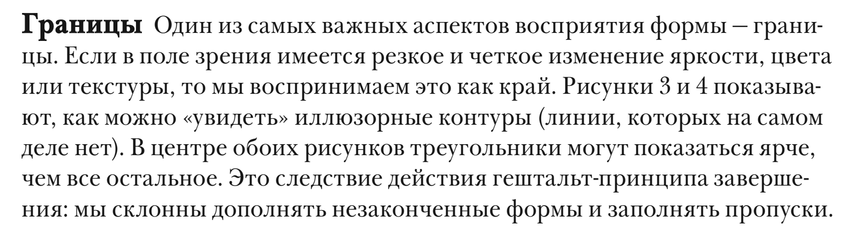


Рис. 2



**Границы** Один из самых важных аспектов восприятия формы — границы. Если в поле зрения имеется резкое и четкое изменение яркости, цвета или текстуры, то мы воспринимаем это как край. Рисунки 3 и 4 показывают, как можно «увидеть» иллюзорные контуры (линии, которых на самом деле нет). В центре обоих рисунков треугольники могут показаться ярче, чем все остальное. Это следствие действия гештальт-принципа завершения: мы склонны дополнять незаконченные формы и заполнять пропуски.

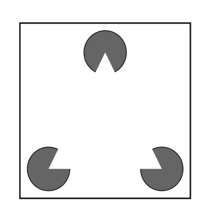


Рис. 3

**Принципы гештальта** Психологи интересуются всеми особенностями того, как мы воспринимаем мир: как мы видим цвет, движение и глубину, как мы распознаем людей и предметы. Их интересует и то, насколько сознательно происходит восприятие. На самом абстрактном уровне можно различить три стадии процесса: восприятие световых волн роговицей и радужной оболочкой глаза, перевод — когда физическая (световая) энергия кодируется в виде нейрохимических сигналов, поступающих в мозг, и их декодирование.

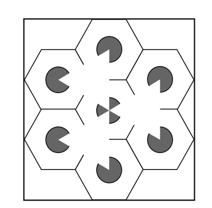


Рис. 4

Один из главных вопросов заключается в том, как мы «собираем» или формируем целостные изображения предметов из отдельных фрагментов. В период между Первой мировой войной и Второй мировой войной гештальт-психологи изучали принципы так называемой организации восприятия. Они вывели различные «законы» — законы близости и хорошего продолжения, которые пытались объяснить, как мы вычленяем

**1860**

Гельмгольц пишет об «умном глазе»

**1884**

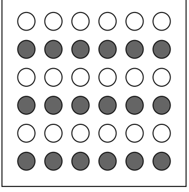
Опубликована иллюзия Мюллера-Лайера

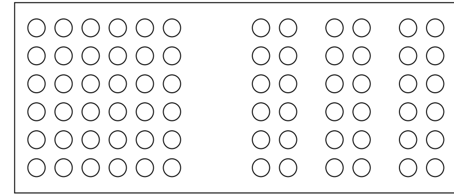
**1973**

Р. Грегори, Э. Гомбрих. «Иллюзии в природе и в искусстве»

**Воспринимаемая длина линии зависит от формы и положения соседних линий**

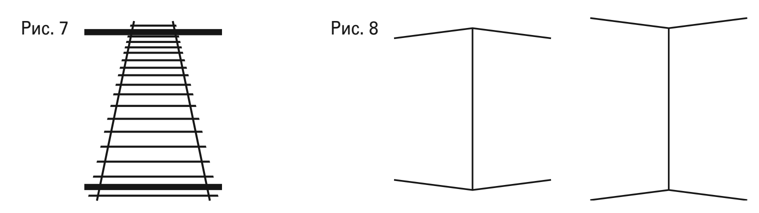
А. Ребер, 1985


Рис. 5


Рис. 6

рисунки из абстрактных форм. Эти законы известны под общим названием «законы группировки», и они по сей день считаются точным описанием того, как мы видим.

Гештальт-психологов особенно заинтересовал вопрос, насколько точно мы видим. В конце XIX века группа немецких психологов разработала концепцию гештальт-психологии — теорию восприятия формы, с законами прегнантности (от немецкого слова, означающего «четкость»), объясняющими особенности нашего восприятия. Так называемым фактором сходства (рис. 5) определяется то, что похожие элементы формы с большей вероятностью воспринимаются как объединенные друг с другом. Это может быть сходство по форме, цвету, размеру или яркости. В соответствии с фактором близости (рис. 6) близкие друг к другу поверхности или грани с большей вероятностью воспринимаются как часть одного и того же предмета, чем удаленные друг от друга. Кроме того, выделяют фактор замкнутости, фактор общей судьбы и фактор симметрии.


Рис. 7 Рис. 8

**Иллюзия Понцо и иллюзия Мюллера-Лайера** Эти иллюзии объясняют тем, что мы неправильно применяем к этим двухмерным рисункам наше представление о трехмерных объектах.

Иллюзия Понцо (рис. 7) — это две совершенно одинаковые по длине линии, но нижняя кажется намного короче. Происходит это потому, что линейная перспектива, которую создают сходящиеся линии железной дороги, заставляет предполагать, что верхняя линия находится дальше. Если размер, воспринимаемый сетчаткой глаза, такой же, а сам предмет дальше, значит, он должен быть больше. Наша система восприятия автоматически берет в расчет удаленность, что и порождает ошибку.

Подобным же образом объясняется и иллюзия Мюллера-Лайера (рис. 8). Левая линия выглядит как внешний угол здания, а правая — как внутренний угол. Такой внутренний угол в некотором смысле дальше от зрителя, чем внешний, поэтому правая линия

кажется более удаленной и – по той же логике, что и в иллюзии Понцо, – при том же размере, воспринимаемом сетчаткой, осознается как более длинная. Эти иллюзии показывают, что на восприятие влияет не только стимул, но и другие факторы. В данном случае это кажущаяся удаленность и прежний опыт восприятия.

**Постоянство** Когда предметы приближаются или удаляются, освещаются по-разному или вращаются, мы не воспринимаем их как другие или изменившиеся предметы, для нас они остаются одними и теми же. Есть различные виды постоянства, которыми можно объяснить визуальные иллюзии, – постоянство формы, размера, цвета, яркости.

Возьмите эту книгу. Держите ее перед глазами, обложкой к себе. Она прямоугольная. Теперь поверните ее сначала в вертикальной плоскости, потом в горизонтальной. Форма, которую вы видите, будет другой, но вы воспринимаете ее форму как неизменную. Этот эффект называется постоянством формы. Или, скажем, если мы посмотрим на слона, который уходит вдаль, нам не кажется, что он уменьшается, хотя отпечаток на сетчатке глаза становится все меньше.

**Культура и прямоугольная среда** Представьте себе, что вы родились и выросли в мире, где нет прямых линий – ни прямоугольных домов, ни прямых дорог, ни длинных столбов, ни обычных прямоугольных столов. И дома, и поля у вас круглые. Все дороги кривые и петляющие. Попались бы вы тогда на удочку оптических иллюзий? Действовала бы на вас иллюзия Понцо, если бы вы никогда не видели прямую дорогу или железнодорожные пути? Сработала бы иллюзия Мюллера-Лайера, если бы вы ни разу не видели угол дома или комнаты?

> **«Восприятие формы полностью зависит от опыта»**
>
> **Джон Рескин (1819–1900), английский писатель, художник, поэт, 1890**

Чтобы проверить, насколько знания и опыт влияют на восприятие иллюзий, были проведены исследования с участием деревенских жителей Африки и австралийских аборигенов. Одно из исследований сравнивало восприятие городских и деревенских африканцев, которые одним глазом смотрели на вращающийся трапециевидный четырехугольник – так называемое «окно Эймса». Как и предполагалось, группа деревенских жителей воспринимала его вращающимся приблизительно на 180 градусов. Другое исследование обнаружило, что на зулусов из Южной Африки иллюзия Понцо действовала в гораздо большей мере, чем на белых южноафриканцев, – скорее всего, потому, что зулусы намного чаще видели открытые пространства. Так что наш личный и культурный опыт может увеличивать или уменьшать вероятность действия на нас визуальных иллюзий.

## В сухом остатке
## Почему не всегда можно верить своим глазам?

# 09 Психофизика

**Психофизика (физика сознания) изучает связи между физическими свойствами стимулов и ощущениями, которые они вызывают. Она дает функциональное, то есть процессно-ориентированное, описание; интерес психофизики сосредоточен прежде всего на процессах сенсорных систем, а не на их структуре и физиологии.**

**Физика ощущения** Вот очень простой вопрос из области психофизики: какова последовательность событий между начальным стимулированием и конечным ощущением, сформулированным как «ярко-красный цвет» или «громкий шум»?

Подробности этой цепочки, конечно, будут разными в зависимости от разных типов ощущений, но в любой из них всегда есть три основные стадии: воздействие стимула на орган чувств, возникновение электрического сигнала в нервной цепи с последующим нервным импульсом и, наконец, психологическая реакция.

**Пороги** Чтобы изучать восприятие, психологам прошлых лет нужно было найти надежные способы измерения человеческой чувствительности. Одна из главных идей психофизики – понятие порога. Это уровень интенсивности стимула, необходимый для того, чтобы вызвать отклик. Абсолютный порог – это минимальный уровень энергии, требуемый для реакции. Так, можно определить самый тихий звук или самый неяркий свет – достаточный, чтобы человек его ощутил, а более слабый сигнал не будет восприниматься как звук или свет. Минимальное изменение стимула, которое может заметить человек, называется дифференциальным порогом.

> **«Интенсивность ощущения пропорциональна логарифму интенсивности раздражителя»**
>
> Закон Фехнера, 1860

**Едва заметное различие** Едва заметное различие (ЕЗР), или дифференциальный порог, – это минимальная

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1834** Закон Вебера

**1860** Закон Фехнера

разница между двумя сходными стимулами. Она зависит и от объема, и от силы реакции.

Густав Фехнер первым использовал ЕЗР для измерения ощущений человека в рамках своего знаменитого эксперимента 1850-х годов, когда исследовал реакцию человека на яркость. Каждый испытуемый видел два светлых диска, яркость которых регулировалась. Яркость одного из дисков увеличивалась, пока участник эксперимента не начинал замечать разницу, и эту разницу Фехнер определил как 1 ЕЗР. Затем яркость дисков выравнивалась и снова увеличивалась для одного из дисков, пока разница снова не достигала 1 ЕЗР. Затем все это повторялось, чтобы выявить диапазон реакций человека на яркость стимулов.

Фехнер открыл один из основных законов психофизики: интенсивность ощущения пропорциональна логарифму интенсивности раздражителя. То есть, чтобы один источник света казался человеку в два раза ярче, чем другой, он должен быть ярче не в два раза, а больше.

**«Закон психофизики — это любая формулировка соотношения между физическим раздражителем и процессом восприятия»**

**Джеймс Древер,**
**шотландский психофизик, 1966**

Эрнст Генрих Вебер открыл другой закон психофизики. Он обнаружил, что дифференциальный порог зависит от отношения интенсивности одного раздражителя к интенсивности другого. Так, предположим, вы воспроизводите для слушателя звук громкостью в 50 децибел, затем начинаете увеличивать громкость. И звук в 55 дб слушателю кажется более громким, а звук в 54 дб – нет. Если же первоначальная громкость звука составляет 70 дб, то для того, чтобы обнаружить повышение громкости, понадобятся 77 дб. Для первоначальных 30 дб разница будет заметна при 33 дб, а для 100 – 110 дб. Соотношение в каждом случае будет постоянным, 1 : 10. Исследования 1940-х годов выявили конкретные цифры: для яркости разница начинает ощущаться при изменении на 1,2%, а для ощущения вкуса соли – при изменении солености на 20%.

**Методы** За историю психофизики успели выработаться проверенные и надежные методы. Один из них – метод установки (или метод средней ошибки). Испытуемые регулируют интенсивность звука, света или запаха так, чтобы она соответствовала первоначальной интенсивности. Другой метод – метод границ – состоит в том, что испытуемые определяют интенсивность второго раздражителя больше или меньше, чем интенсивность первого раздражителя. В методе постоянных раздражителей

**1870-е**
Начало научных исследований в области психофизики

**1961**
Закон Стивенса

**1966**
Разработана теория определения сигнала

> **Не выбирая, видит глаз.**
> **Слух чуток не по приказанью.**
> **Не спрашивают чувства нас,**
> **Являясь вопреки желанью**
>
> У. Вордсворт, **«Увещеванье и ответ»**, 1847
> Пер. И. Меламеда

участников эксперимента просят распознать уровень интенсивности раздражителя сразу у нескольких источников.

**Шкала** В точном мире психофизики измерения играют ключевую роль, и поэтому решающее значение отводится выбору шкалы. Для любой шкалы предъявляют четыре требования: шкала должна отражать различия (мужчина или женщина, горячее или холодное); шкала должна отражать величину объекта (доги крупнее терьеров); шкала должна иметь равный интервал (между 5 и 8 килограммами такая же разница, как между 22 и 25 килограммами). И наконец, шкала должна иметь нулевую точку, определяющую уровень, на котором измеряемое свойство не фиксируется.

Психологи различают четыре типа шкал: номинальная (показывающая различие), порядковая (показывающая различие и величину), интервальная (показывающая различие, величину и равные интервалы) и относительная (включающая все три компонента). Так, оценки за экзамен — это порядковая шкала, хотя она и может показаться интервальной. А температуру, вес и видимость мы измеряем с помощью относительных шкал.

**Теория обнаружения сигнала** Психологи используют теорию обнаружения сигнала (ТОС), когда хотят измерить, как принимаются решения в условиях неопределенности. Испытуемым нужно определить, обнаружили они раздражитель или нет, — а это зависит и от их органов чувств, и от ожиданий испытуемых, а также от их стремления к точности.

| | | **Событие** | |
|---|---|---|---|
| | | Сигнал | Шум |
| **Ответ** | «да» | попадание | ложная тревога |
| | «нет» | пропуск сигнала | правильное отрицание |

ТОС широко используется в современных исследованиях, и это, пожалуй, ценнейшее наследие психофизики раннего периода. Порог не является постоянной величиной, потому что в его определении решающую роль играют два человеческих фактора. Чувствительность — то есть насколько хорошо человек может видеть или слышать раздражитель. И искажение в ответах — насколько легко человек подтверждает восприятие раздражителя, когда не уверен. ТОС считает, что испытуемый не просто пассивно воспринимает информацию, но активно принимает решения о восприятии в условиях неопределенности, что делает определение сигнала более системным.

Экспериментаторы используют «пустые пробы», когда в ходе эксперимента не происходит изменения раздражителя (наблюдается лишь так называемый «шум»), а ответы проверяются (см. таблицу). Терминология определения сигналов выделяет: «попадание» – подтверждение сигнала; «пропуск сигнала» – не фиксирование раздражителя; «ложную тревогу» – фиксирование раздражителя, когда его нет; «правильное отрицание» – ответ «нет», когда раздражителя и в самом деле нет. Если человек стремится обнаружить все сигналы, в его ответах возрастает «ложная тревога». Или, наоборот, человек боится «ложных тревог» настолько, что часто совершает «пропуск сигнала». Ошибочные ответы, искажения, используются для оценки порога обнаружения раздражения. Чтобы сделать соответствующую поправку, психологи специально манипулируют искажением в ответах испытуемых и определяют его на основе их ответов. Это влияние графически отражается на кривой соотношений правильного и ложного обнаружения сигналов.

## Изучение действия акупунктуры с помощью ТОС

Один из основных вопросов, связанных с акупунктурой, — действительно иглы уменьшают боль или пациентам это просто внушается. Критиков интересует, действительно данные подтверждают обезболивающий эффект иглоукалывания или иглы просто поднимают порог чувствительности пациента к самой боли. То есть людям становится лучше от того, что в ходе терапии поднимается их болевой порог. Одно из ранних исследований проверило гипотезу болевого порога. Испытуемым прикладывали к плечу горячий раздражитель и просили оценить его интенсивность по шкале от 1 (нет ощущений) до 12 (невыносимо). Измерения делались до сеансов акупунктуры, во время сеансов и после них. Иглоукалывающая терапия и в самом деле облегчала боль, но исследование выявило, что акупунктура поднимает болевой порог у пациентов.

Теория обнаружения сигнала – это лучший способ определить чувствительность человека к изменениям. Человек сам определяет, действовал ли раздражитель, поэтому задействованы и другие факторы, такие как мотивация и прежний опыт.

## В сухом остатке
## Субъективные ощущения и восприятие можно измерить

# 10 Галлюцинации

**Иль ты неосязаем, грозный призрак,**
**Хотя и видим? Или ты всего лишь**
**Кинжал воображенья, лживый облик,**
**Создание горячечного мозга?**

**У. Шекспир. «Макбет», 1606.** Пер. М. Лозинского

**Определение** В слове «галлюцинация» есть два значения: «сон» и «безумие». Предположительно, оно произошло от латинского *«alucinari»*, что значит «блуждать в уме». Говоря о себе, люди обычно предпочитают формулировку «игра воображения».

Если же говорить попросту, то галлюцинация – это когда человек ощущает нечто, чего на самом деле нет: звуки, запахи, образы. Галлюцинация подразумевает, что бодрствующий, находящийся в сознании человек фиксирует на уровне ощущений то, что в данный момент физически не присутствует. Это ощущение без стимула. Испытывающие сенсорные галлюцинации могут слышать голоса давно умерших людей или мифологических персонажей или чувствовать, как насекомые ползают по их коже, а то и под кожей. Они могут видеть ангелов и фей, танцующих в ярком свете. Некоторые галлюцинации очень своеобразные, многие из них кратковременные, нереальные и странные. Важно четко различать галлюцинации, иллюзии и бред. Иллюзия – это реакция на реальные ощущения с неправильным мотивом. Отсюда увлечение художественными, или визуальными, иллюзиями или «иллюзионистами», которые, как нам кажется, творят невозможное – например, распиливают людей пополам. Бред – это тоже реакция на реальные ощущения, но их связывают с нереальными, невозможными, странными и гипертрофированными причинами.

**Различные виды** Галлюцинации обычно ассоциируются с определенным рядом: сон (особенно после длительной бессонницы); некоторые наркотики (именуемые галлюциногенами), психические заболевания (особенно психоз) и специфические неврологические заболевания. Галлюцинации часто сопровождают приступы шизофрении и описываются в учебниках по психиатрии как «текущее комментирование поступков человека и диалог двух или более голосов».

## СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

**1950-е**

Пенфилд вызывает галлюцинации электрической стимуляцией мозга

**1960-е**

Употреблявшие ЛСД рассказывают о многочисленных галлюцинациях

Некоторые галлюцинации не носят тяжелого характера и широко распространены, например, гипнагогические галлюцинации, которые могут посетить нас, когда мы засыпаем; или гипнопомпические, которые мы видим, просыпаясь. Часто под действием специфических наркотиков люди могут увидеть очень необычные галлюцинации. Хроматопсия – нарушение восприятия, при котором все видится в одинаковом цвете. Те, кто страдает от микрогаллюцинаций, видят воображаемых лилипутов и часто испытывают при этом приятные чувства. С другой стороны, страдающие от макрогаллюцинаций видят всех великанами.

**«Галлюцинация. Перцептивное ощущение, сопровождаемое всеми ярко выраженными субъективными свойствами сенсорного впечатления, но без какого-либо физического стимула для такой сенсорной активности»**

А. Ребер, 1985

Встречаются также интересные и необычные случаи псевдогаллюцинаций. Это происходит, когда человек отчетливо переживает состояние галлюцинации, но осознает, что это галлюцинация, то есть он осознает, что у нее нет внешних причин. Приступы галлюцинаций могут быть серийными (возникают в определенной закономерности). Такие галлюцинации могут провоцироваться каким-нибудь воспоминанием или звуком. Человек проверяет, реально ли происходящее, и начинает верить, что реально. В этом случае ощущения-фантазии путаются с реальным восприятием.

**Слуховые галлюцинации** «Голоса» – пожалуй, один из самых известных «признаков сумасшествия». Он, в частности, ассоциируется с психотическими нарушениями, например с шизофренией. Человек слышит голоса конкретных или неопределенных людей, которые не слышит больше никто. Некоторые люди, переживающие подобные галлюцинации, напрягаются, чтобы услышать эти голоса, другие разговаривают сами с собой, иногда выдерживая паузы, будто беседуя с кем-то. Они могут даже прикрикнуть на воображаемого собеседника.

**Визуальные галлюцинации** Люди рассказывают о том, что видят животных, предметы и отсутствующих людей. Им могут являться «духи» или «ангелы», они могут участвовать в развернутых сценах и странных ситуациях. Некоторые визуальные галлюцинации протекают беззвучно, а иногда видения общаются с человеком, испытывающим галлюцинации, даже отдают приказы. Существует целый ряд особенных визуальных иллюзий с соответствующими «диагностическими этикетками». Так,

**1980-е**
Первые описания галлюцинаторного синдрома

**1980-е**
Разработаны улучшенные нейролептическое средства

**2000-е**
Выявлено различие между расстройствами, связанными с галлюцинациями, и вызванными галлюцинациями

## Причины

Существует ряд причин, вызывающих у людей постоянные галлюцинации. На самом деле галлюцинации можно вызвать даже искусственно. Люди часто видят или слышат галлюцинации, когда им не хватает источников восприятия, — например, в пустыне или в тюремной одиночной камере. Кроме того, галлюцинации случаются у людей, надолго лишенных сна, а также у тех, кто вынужден очень подолгу выполнять однообразные действия. Первая причина галлюцинаций — наркотики, среди которых алкоголь, марихуана, кокаин, крэк, героин и ЛСД. Вторая причина — высокая температура, особенно у детей и стариков. Галлюцинации также бывают у людей с проблемами, связанными с органами чувств, — например, у слепых или глухих. Те, кто потерял слух, часто слышат голоса. Это примерно то же самое, что происходит с теми, кому ампутировали конечности, — они ощущают фантомные ноги и руки, шевелят ими, они даже болят.
Кроме того, галлюцинации поражают людей с серьезными болезнями — рак мозга, печеночная или почечная недостаточность. Галлюцинации встречаются и у тех, кто страдает острым алкогольным бредом — белой горячкой — или старческим слабоумием, а также они часто связаны с конкретными тяжелыми психическими расстройствами — посттравматическим стрессом и шизофренией. Страдающие посттравматическим стрессом нередко испытывают «вспышки прошлого». Услышав определенные звуки или учуяв определенный запах, человек моментально переносится в ситуацию травмы (война или несчастный случай) и заново переживает в галлюцинациях те события. В период серьезных неприятностей или горя люди могут слышать голоса, которые успокаивают.
50 лет назад исследователи выяснили, что стимулирование отдельных зон мозга может запускать конкретные галлюцинации — например, онемение, звон в ушах, ощущение холода или жары. Пациенты с повреждением мозга или с перерожденными тканями могут испытывать обонятельные галлюцинации — почти всегда неприятные, слуховые или вкусовые галлюцинации, которые бывают и приятными (журчание воды), и неприятными. Кроме того, некоторые неврологические заболевания, от достаточно распространенных (эпилепсия) до редких (например, болезнь Меньера), бывают связаны с определенными, зачастую странными, галлюцинациями.

выделяют дисмегалопсию – когда предметы представляются деформированными, в непривычной или странной форме; микропсию и макропсию – когда объекты кажутся соответственно меньше или больше, чем они есть. Аллестезия – ощущение, будто объекты находятся не на том месте, где они есть, а палинопсия – чувство, что исчезли предметы, которые должны быть видимыми.

**Диагностика и терапия** В ходе систематического и структурированного сбора анамнеза выясняют первичную причину галлюцинаций. Сперва диагносты расспрашивают об особенностях самих галлюцинаций: на что они были похожи, когда они обычно случаются и как долго продолжаются. Затем задают вопросы

относительно употребления алкоголя, наркотиков и лекарственных средств. Интересуются травматическими эпизодами и эмоциональными травмами, спрашивают, сопровождаются ли галлюцинации тревогой и замешательством, температурой, головной болью, тошнотой.

Клиническая терапия начинается с попыток определить возможные причины — не связаны ли галлюцинации с лекарственными препаратами или неврологическими факторами, не употреблял ли пациент конкретных наркотиков «в рамках особых культурных мероприятий» (то есть религиозных праздников, рок-концертов и т. д.). Любой серьезный психиатрический диагноз можно поставить только после глубокого анализа природы галлюцинаций и возможных сопутствующих «симптомов».

**Объяснения** Существует ряд психологических объяснений феномену галлюцинаций. Фрейдисты видели в них проекцию подсознательных желаний или нужд. По их мнению, человек воспринимает как реальность нечто, что он чувствует, но не может выразить, потому что оно спрятано у него в подсознании.

Когнитивисты указывают на проблемы когнитивной обработки, в частности — на метапознание, которое исследует, как окружающие интерпретируют происходящее. То есть галлюцинации для них — это ложная интерпретация чужого поведения.

Биологическая психология, в свою очередь, концентрируется на причинах. Она считает галлюцинации результатом нарушений функций мозга, связанных с травмами или с нарушением химического равновесия. Специалистам удалось определить зоны мозга и фармацевтические процессы, ответственные за возникновение галлюцинаций.

Тем не менее вопрос о том, почему конкретные люди видят конкретные галлюцинации, во многом остается тайной.

## В сухом остатке
## Галлюцинации разные, и причины их тоже разные

# 11 Бредовые расстройства

**— Этот парень явно бредит, если считает себя певцом.**
**— Похоже, что у этого политика мания величия.**
**— Если она надеется защитить диссертацию, то это бред.**

**Что такое бред?** Бред — это устойчивое, продолжительное, непоколебимое ложное убеждение, которое не имеет никаких реальных оснований. Это однозначно ошибочная убежденность отдельной личности или группы людей, она возникает по их собственной прихоти или, что более вероятно, как самообман. Страдающие бредом часто абсолютно уверены и тверды в своих убеждениях. Их невозможно переубедить, они не воспринимают неопровержимые доводы и подтверждения того, что они ошибаются. Некоторые виды религиозного бреда невозможно проверить — а стало быть, и опровергнуть. Кроме того, многие типы бреда основаны на самоутверждении, — например, когда ревнивый человек обвиняет в измене спутника жизни, и тот в результате действительно уходит. Такие люди сами способствуют тому, чтобы их бред стал явью.

**Разные виды бреда** Есть бредовые расстройства, связанные с ощущениям запаха (обонятельные), со вкусовыми ощущениями (вкусовые), с ощущением температуры (терморецепцией) и прикосновениями (тактильные). Например, люди могут чувствовать крайне неприятный, или, наоборот, очень приятный, или просто странный запах, когда видят какого-то конкретного человека. Им может казаться, что у обычных продуктов (например, апельсинов, шоколада, молока) совсем не такой вкус, как должен быть. Холодные предметы могут казаться им раскаленными, а теплые — заледеневшими. Обычные гладкие поверхность (воздушные шары или кошачий мех) вдруг кажутся неровными и шершавыми.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**300 до н. э.**
Древние греки упоминают параноидальный бред

**1880**
Крепелин описывает параноидальную шизофрению

Бред часто полностью занимает сознание людей и заставляет их страдать. Нужно заметить, что бред отличается от иллюзий. Например, у нас могут быть визуальные и слуховые иллюзии, — скажем, нам может казаться, будто Солнце вращается вокруг Земли, а куклы чревовещателя действительно говорят.

**Психиатрия и бредовые расстройства** Психиатры диагностируют бредовое расстройство в ряде конкретных случаев. Во-первых, такие пациенты испытывают бред без иррациональных ощущений не меньше одного раза в месяц. Во-вторых, у них не должно быть симптомов шизофрении. В-третьих, слуховые и визуальные бредовые расстройства не преобладают, тактильные или обонятельные встречаются чаще. В-четвертых, несмотря на бред или его последствия, психосоциальная активность человека не настолько существенно нарушена, чтобы его можно было счесть особенно странным или ненормальным. В-пятых, если определенные бредовые ощущения влияют на настроение человека, то настроение меняется ненадолго. В-шестых, бредовое расстройство не должно быть вызвано физиологическим состоянием или, например, медикаментами. Психиатры порой говорят, что сложно отличить бред от других расстройств, таких как ипохондрия (особенно у людей с низким уровнем самосознания), телесная дисморфия (обеспокоенность воображаемым физическим дефектом), синдром навязчивых состояний или параноидное расстройство личности. Бред страдающих шизофренией, как правило, совершенно иррационален. Так, они могут верить, будто их мозг подменили чужим или что росту в них вдруг стало не более метра. Но у шизофреников возможны и более реалистичные формы бреда. Например, когда людям кажется, что за ними следят, их фотографируют или записывают, что их пытаются медленно отравить, что их спутники жизни постоянно изменяют им или что их начальник или сосед в них влюблен.

**«О вы, утехи бреда, прочь! Отродья глупости безмужней, Нелепый выводок!»**

**Джон Мильтон. «Il Penseroso», 1631**
Пер. Е. Витковского, искаж.

**Причины** Коренные причины бреда неясны. Современные исследования в области нейропсихологии дают некоторым специалистам основания говорить о биологических функциях, сбой которых может вызвать это расстройство или усилить его. Некоторые видят источник в мозговых структурах, например, в подкорковых узлах, другие — в лимбической системе, а кто-то — во внешней коре головного мозга (неокортексе). Другие ученые считают самым приемлемым генетическое объяснение, так как у пациентов с бредовыми расстройствами ближайшие родственники зачастую тоже страдают подобными расстройствами.

**1911**
Фрейд заявляет, что причина бреда преследования — вытеснение в подсознание и проецирование субъективных идей на других

**1942**
Описано бредовое расстройство двойной навязчивой идеи

**1980-е**
Паранойя классифицирована как бредовое расстройство

## Виды бреда

Психиатры называют пять четко выделяемых типов бреда.

**Эротический бред** Люди воображают, будто кто-то серьезно влюблен в них, — скорее в голливудском романтическом духе, чаще с акцентом не на сексуальную, а на духовную сторону. Часто это бред с участием знаменитостей (звезд кино или спорта), а иногда и влиятельных начальников по службе. Многие из тех, кто страдает этим расстройством, хранят его в тайне и почти ничего не предпринимают, однако есть и такие, кто тратит много сил на то, чтобы связаться с воображаемыми влюбленными лично или по электронной почте, а порой даже преследуют их. В основном этим страдают женщины, а мужчины с таким расстройством обычно стремятся действовать более решительно и часто вступают в конфликт с законом, особенно если им кажется, что их «тайная поклонница» в беде или ей грозит опасность.

**Бред величия** Иногда его называют манией величия. Это проявляется в том, что человек безо всяких оснований считает себя особенным: у него, дескать, поразительные способности или особая прозорливость, или он совершил важное открытие. Часто это религиозный бред, и страдающие им верят, что у них уникальная, особая связь со Всевышним. Порой пациенты считают себя знаменитостями, или им кажется, что у них особые отношения с другими знаменитостями.

**Бред ревности** Его также называют синдромом Отелло, и проявляется он в твердом, но совершенно необоснованном убеждении, что партнер изменяет. В качестве подтверждения могут представляться самые нелепые обрывки «доказательств». Люди могут нанимать частных детективов, держать партнеров взаперти, а также нападать на них — словесно и физически.

**Бред преследования** Человек уверен, что против него замышляют недоброе. Страдающие этим расстройством считают, что их обманывают, преследуют, за ними шпионят, о них распространяют слухи, пытаются отравить или накачать наркотиками. Многие из них пытаются юридически прекратить «преследования» и обращаются за помощью в органы власти. Это одно из самых распространенных бредовых расстройств. Некоторые люди даже проявляют агрессию по отношению к воображаемым преследователям.

**Ипохондрический депрессивный бред** Это убежденность человека, будто бы его тело либо ненормально, либо не функционирует должным образом. Человек может считать, что от него странно пахнет или что какие-то отдельные части тела (нос, груди, ноги) уродливы, неправильной формы. Часто люди с подобными расстройствами верят, будто внутри них обитает некое насекомое, паразит, разрушая отдельные органы или части тела.

**«Помилуйте, сеньор, то, что там виднеется, вовсе не великаны, а ветряные мельницы»**

Мигель де Сервантес, 1605
Пер. Н. Любимова

Однако другие исследователи указывают на то, что у многих больных было трудное детство, беспокойное, нестабильное, без тепла и доброты. Поэтому некоторые психологи, приверженцы психоаналитического подхода, характеризовали бред как брешь в защитной системе эго, которая призвана охранять и поддерживать личность. То есть параноидальный бред или бред преследования — это, с их точки зрения, реакция: человек проецирует на других то, чего не хочет признать в самом себе. Способы лечения бредовых расстройств — психологические консультации и психотерапия, но также используются и нейролептические средства.

## Бред и сокрытие болезни

Многие считают, и не без оснований, что в опросах и анкетах люди врут, подтасовывают факты или не говорят всей правды. Психологи называют это диссимуляцией — сокрытием болезни, но с недавнего времени различают два ее типа. С одной стороны, это так называемое управление впечатлением. Человек стремится сделать все, чтобы представить себя в положительном свете, при этом забывает упомянуть свои неприглядные черты, — своего рода «ложь во спасение». С другой стороны, это самообман. Строго говоря, это не совсем обман, отчасти это скорее похоже на бред. Если человек считает, что у него есть чувство юмора, хотя все, кто его знает, заявляют, что это не так, значит, человек сам себя обманывает. Или, скажем, если девушка считает себя уродливой или неинтересной, в то время как все вокруг так не считают, это говорит о негативном самообмане.

Во время терапевтических бесед некоторые формы самообмана доходят до уровня бреда, хотя страдающих бредовыми расстройствами переубедить куда сложнее. Конечно, в условиях постоянной обратной связи склонность к самообману гораздо легче «вылечить» или, по крайней мере, уменьшить.

# В сухом остатке

## Бред многолик и проявляется по-разному

# 12 А вы в сознании?

**Большую часть времени мы осознаем себя, свое тело, свои чувства и мысли. Быть в сознании значит воспринимать и замечать мир вокруг и при этом достаточно хорошо контролировать свои мысли и наблюдения. Это и означает быть в здравом уме и твердой памяти.**

Сознание можно приписать всем живым существам, которые способны реагировать на окружающий мир: они относятся к нему настороженно, они осознают и воспринимают самих себя. Некоторые интерпретаторы разделяют сознание доступа и феноменальное сознание. Сознание доступа – это мысли о мыслях, ощущение процесса ощущения; а феноменальное сознание – это мысли и представления о свойствах вещей. Протекающие в мозге процессы, к которым у нас нет доступа, называются подсознательными. Подсознание не зависит от языка, и это не просто самоосознание. Можно потерять самоконтроль, когда вас что-то глубоко захватывает, например, музыка, но потерять сознание физически – это совсем другое.

Пожалуй, гораздо легче определить, когда люди не в сознании, – во время сна, под действием наркотиков или из-за болезни. Мы называем это «лишиться чувств» или «отключиться». Для многих исследователей мозга, которые пытаются определить, где находится «центр сознания», остается загадкой, как люди с серьезными травмами мозга сохраняют сознание. Травмы мозга могут, конечно, привести к потере каких-то элементов сознания, но не лишить самого сознания. Есть мнение, что изучение нейропсихологии сознания сравнимо с поисками ответа на вопрос, почему опыт для нас первичен.

> **Сознание — это то явление, благодаря которому мы можем говорить о самом существовании Вселенной**
>
> **Роджер Пенроуз, английский физик и математик, 1989**

## СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

**500 до н. э.**
Цицерон впервые использует понятие «сознание»

**1688**
Дж. Локк вводит в обиход современную трактовку понятия

**Опыт сознания** Опыт сознания имеет ряд конкретных свойств: он индивидуален; он связан с восприятием с помощью различных чувств (осязание, вкус, зрение, слух); в нем важно не столько то, как мы думаем, сколько результаты и следствия мышления; и он постоянно меняется, находится в движении. Мы можем осознавать, что имели какой-то определенный опыт или что уже когда-то видели что-то.

**«Таким образом, сознание — это наш способ анализа внешнего мира, предметов и действий»**

**Якоб Броновски, английский биолог и литератор, 1970**

Для психологов особенный интерес представляют люди с повреждениями мозга, которые ясно сознают все, что происходит вокруг них, но не помнят, что уже когда-то сталкивались с такими же или подобными вещами или явлениями. Многие психологи считают, что сознание возникает благодаря мозговой активности. Некоторые склоняются к физиологическому объяснению, потому что на сознание влияют мозговые травмы и химия мозга.

**История теории сознания** Хотя древние греки и написали много трудов о разных психологических явлениях, тему сознания они почти не затрагивали. Только Рене Декарт, сказавший: «Я мыслю, значит, я существую» в 1640-м, и Джон Локк в 1690-м пришли к выводу, что сознание – неотъемлемая часть личности. Долгое время два близких по этимологии слова «сознание» и «совесть» (произошедшие от слов-синонимов «знать» и «ведать») воспринимались как близкие по значению, но позже за первым из них закрепилось значение «мысли и идеи», а за вторым – «внутреннее осознание моральности своих поступков».

Во времена зарождения психологии как науки в Германии понятия «сознание» и «разум» использовались как синонимы. Бихевиористы вообще пытались исключить сознание из списка явлений, достойных научного изучения. Даже когнитивисты, которых интересовали такие явления, как языковое восприятие и память, уделяли мало внимания этой теме. Но в последние двадцать лет она снова стала вызывать серьезный интерес.

**Новая наука** Новая наука о сознании пытается объяснить, как в результате нервной деятельности человек получает субъективный опыт. По информации о типе циркуляции крови в мозге исследователи могут судить, о чем человек думает в данный момент. И даже больше: стимулируя определенные участки мозга с помощью электричества, медикаментов или хирургического вмешательства, ученые могут искусственно заставить человека ощущать запахи, видеть картинки и слышать звуки, совершенно не отличимые от реальных. Эти исследователи пытаются понять, как мозг

**с 1960-х и далее**
Проблему все чаще рассматривают с точки зрения когнитивной неврологии

**1991**
Д. Дэннет. «Объяснение сознания»

**1994**
С. Пинкер. «Языковой инстинкт»

обрабатывает данные, полученные от органов чувств, и почему одни виды информации доступны, а другие скрыты. Некоторые ученые верят, что можно определить точное соответствие между сознанием и нервными процессами и что это даже не очень сложно. Труднее выявить связи между мозговой деятельностью и личным внутренним опытом.

**Функции** Среди психологов неизбежно существуют разногласия по поводу функции сознания. Последователи Аристотеля считали, что сознание — это, в сущности, состояние мозга. Радикальные бихевиористы не видели у сознания особого назначения, считали его периферийным (не центральным по значимости) и предпочитали не обращать на него внимания.

Психологи рассматривают сознание прежде всего с точки зрения обработки информации. Мы воспринимаем и обрабатываем информацию. Мы способны эффективно извлекать самую разнообразную информацию из того, что нас окружает, и перерабатывать ее. Понимание того, как мы это делаем, особенно если это новая, сложная или запутанная информация, по сути дела и есть сознание. Кроме того, мы можем знать или предполагать, что другие люди сознают какие-то вещи иначе, не как мы. Одна из проблем функциональной школы в том, что, если судить по ее определениям, то получается, будто бы сознание есть и у машин.

Эволюционисты придерживаются функционального подхода. Они считают, что развитие коры головного мозга так же необходимо для выживания, как язык и социальное развитие. Любопытный поведенческий критерий сознания — это самосознание, например, умение узнавать себя в зеркале. Таким образом, сознание развивалось у разумных общественных существ в результате естественного отбора. Сознание служит для того, чтобы сохранять, распознавать и уточнять результаты восприятия — чтобы осмыслять новые и неоднозначные ситуации и принимать наилучшие решения. Сознание — это инструмент для выживания, который позволяет высокоорганизованным видам осознанно и запланированно принимать решения и реагировать на внешние ситуации.

**Сознательная бессознательность: под гипнозом** Можно ли сказать, что загипнотизированные люди без сознания? В состоянии полного гипноза люди однозначно переходят в «иное состояние» — состояние глубокой расслабленности и полной внушаемости. Известно, что одни люди достаточно легко поддаются гипнозу, у других сопротивляемость внушению очень высокая. Люди под гипнозом легко поддаются убеждению. Ярче всего этот эффект виден, когда гипнотизер вызывает постгипнотическую амнезию (заставляет полностью забыть о гипнозе) и проводит постгипнотическое внушение. Тогда в состоянии гипноза люди выполняют нелепые, но вполне конкретные указания гипнотизера.

Безусловно, сканирование мозга дало нам возможность гораздо лучше понять это явление, которое некоторые считают ненамного более серьезным, чем дешевое шоу.

Недавние исследования подтверждают, что гипноз – это на самом деле изменение состояния сознания, потому как этот процесс напрямую затрагивает все те зоны мозга, что связаны с сознанием. В состоянии гипнотической амнезии человеку можно приказать что-то забыть, в том числе и что-то очень важное, и вспомнить это забытое можно будет только при особых обстоятельствах. Внимание докторов, в особенности стоматологов, привлекла гипнотическая анестезия, с помощью которой можно ослабить боль.

Однако некоторые эксперты предлагают достаточно приземленное объяснение очевидного успеха гипнотизма. Например, его использование для того, чтобы заставить людей вместо боли испытывать тепло или онемение, может быть и очень эффективной стратегией преодоления. Либо людям могут попросту внушать, чтобы они меньше обращали внимания на одни вещи, и больше – на другие. Неодиссоциативная теория гипноза предполагает, что мы передаем основное управление нашими мыслями гипнотизеру. Теория, отрицающая природу гипноза как состояния, считает его сочетанием игры, воображения и исполнения роли, но не измененным состоянием сознания. То есть загипнотизированные люди, которым что-либо внушают, скорее попросту делают то, что от них ожидается, а именно угождают гипнотизеру, чем впадают в какое-то особое состояние вроде транса.

## Фрейдистское бессознательное

Психологов давно интересует не столько сознание, сколько его оборотная сторона. Некоторые ученые различают бессознательное и предсознательное. Подсознательные мысли, желания и страсти можно без особого труда вывести в сознание. Собственно говоря, цель психотерапии в том, чтобы раскрыть и выяснить скрытое, непонятное бессознательное, вывести его в подсознание, а затем и в сознание. Основой лечения, по сути дела, и является самопознание, то есть понимание того, почему человек ведет себя так, а не иначе. Психоаналитики считают, что анализ снов, оговорок и свободных ассоциаций может позволить пациенту заглянуть в бессознательное.

## В сухом остатке

**Сознание — это бодрствование, мысли и действия**

# 13 Позитивная психология

**Можно ли научить людей быть счастливыми? Приносят ли деньги счастье? Почему некоторые люди постоянно выглядят более счастливыми, чем другие? Эти распространенные и основополагающие проблемы человеческого бытия психологи до недавнего времени игнорировали.**

**Позитивная психология** Позитивная психология занимается изучением факторов и процессов, которые формируют положительные эмоции, достойное поведение и максимальную эффективность как у отдельных личностей, так и у групп. Хотя отдельные исследователи, главным образом сторонники «селф-психологии», всегда интересовались вопросами здоровья, настроения и максимальной эффективности, изучение счастья считалось неважным и даже тривиальным. Ситуация не изменилась и сегодня: из 100 серьезных книг и статей по психологии 99 посвящены депрессии, и только одна — счастью. Но еще 50 лет тому назад стало понятно, что счастье — это не противоположность несчастью: эти два состояния не связаны непосредственно. Первые книги по психологии счастья начали издаваться в 1980-х годах. Затем появилось несколько специализированных научных журналов. Но только в новом тысячелетии движение позитивной психологии начало активно развиваться благодаря хорошему финансированию. Позитивная психология стала основным направлением исследований для многих известных психологов, сегодня круг ее интересов значительно шире, чем просто изучение счастья.

> **«Счастье — такая же тайна, как и религия, и не надо пытаться постичь ее разумом»**
>
> Г. К. Честертон, 1920

**Основные задачи** Психология счастья пытается ответить на некоторые основные вопросы, которыми много лет задавались философы,

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1969**
Н. Бредберн. «Структура психологического благополучия»

**1987**
М. Аргайл. «Психология счастья»

теологи и политики. Первая группа вопросов посвящена определению и измерению счастья, вторая – причинам, по которым определенные сообщества людей так счастливы или так несчастны, а третья группа вопросов связана с тем, что нужно делать (или не делать), чтобы стать счастливее.

> **«Человек счастлив настолько, насколько он решил быть счастливым»**
>
> **А. Солженицын, 1968**

Любая наука начинается с определений. Так что же такое счастье? Иногда его описывают как состояние благополучия, спокойствия духа или возможности реализовать себя, иногда – как удовлетворение жизнью или отсутствие психологических потрясений. Также его описывают словами «удовольствие», «радость» и «веселье». Некоторые считают, что счастье в постоянном развитии.

Наиболее популярный у психологов термин – «субъективное благосостояние». Под ним понимают то, как личность формирует общее представление и личный взгляд на собственную жизнь и на собственное благосостояние. То есть о счастье человека может судить только он сам, а не советчики, учителя, консультанты или исповедники.

Этот самоанализ может быть разбит на две основные части: удовлетворение от работы и личной жизни, удовлетворение собой и отношениями с окружающими. Одна часть может быть оценена высоко, другая – низко, но, как правило, они сильно взаимосвязаны. Обычно люди оценивают все сферы своей жизни более-менее одинаково. Эти оценки могут колебаться в зависимости от обстоятельств, например, везения (скажем, выигрыш в лотерею) или невезения (человек попадает в автокатастрофу и остается парализованным), однако довольно быстро уровень ощущения счастья восстанавливается в соответствии с личным уровнем.

**Измерение счастья** Большинство способов измерения счастья предполагает стандартные анкеты и опросные листы. Их могут заполнять информированные наблюдатели – те, кто хорошо знает изучаемого человека и часто его видит. Существуют также выборочные исследования, для которых люди рассказывают, насколько они счастливы в течение дня, недели или месяца, – до специального сигнала, после которого эти данные собираются. Еще одна форма измерения – опросы о воспоминаниях: люди должны ответить, довольны ли они в целом своей жизнью. И наконец, есть еще не вполне разработанные, но постоянно развивающиеся способы измерения физического состояния – от сканирования мозга до измерения уровня кортизола в слюне. Измерить счастье таким объективным и надежным способом не очень сложно.

**1998**
Официальная дата создания позитивной психологии

**1999**
М. Бакингем и Д. Клифтон. «Сначала нарушьте все правила»

**2002**
М. Селигман. «Новая позитивная психология»

**Важно ли быть счастливым?** Конечно, важно! Исследования свидетельствуют, что у счастливых людей более крепкий иммунитет, что они здоровее и живут дольше, чем несчастливые. Обычно они успешнее в работе, у них лучше складывается личная жизнь. Они более привлекательны для окружающих. Они нравятся себе больше, чем несчастные люди, и лучше справляются с различными неудачами. Счастливые люди принимают более удачные решения, и в среднем они более творческие. Несчастные люди чаще теряют зря время и усилия, пытаясь распознать знаки, предвещающие возможные опасности или ошибки. Это отнимает у них энергию.

Некоторые данные подтверждают, что субъективное представление о собственном благополучии передается по наследству. Изучение близнецов показало, что люди наследуют склонность к счастью в точности, как и предрасположенность к депрессии. Но внешние факторы, разумеется, играют свою роль, в особенности домашнее окружение в раннем возрасте. Также известно, что хотя люди и могут переживать события, вызывающие ощущение счастья или несчастья, они, как правило, довольно быстро возвращаются к начальной точке.

**«Если хочешь быть счастливым, будь им»**

**Лев Толстой, 1900**

Есть данные о том, что отдельные общества и люди просто счастливее, чем другие. Поэтому жители Латинской Америки выглядят счастливее, чем жители тихоокеанских стран. Основную роль для общенационального счастья играют два фактора: благосостояние, то есть стабильность, а также уровень демократии в обществе и социальные нормы и традиции, которые предписывают испытывать позитивные эмоции и избегать негативных. Данные говорят о том, что крайняя нужда делает людей несчастными, но большое богатство не очень сильно влияет на душевное состояние. Исследования также показывают, что чем более материалистическими взглядами обладает человек, тем менее он счастлив. И у всех счастливых людей есть хорошие друзья.

**Обучение счастью** Есть множество простых вещей, которые могут помочь людям стать счастливее. Первая – не путать успех со счастьем. Затем – контролировать свою жизнь. Было замечено, что если человек изучает счастье (улыбается, выражает оптимизм и дружелюбие), то ответная реакция окружающих и в самом деле делает его счастливым. Если вам удалось найти работу и хобби, которые позволяют реализовать ваши навыки и желания, то это уже немало. Регулярные физические упражнения, здоровый сон и качественная еда помогают поддерживать хорошее настроение. Уделять время и внимание отношениям очень важно для счастья. Нужно поддерживать других, помогать людям и регулярно благодарить жизнь, чтобы острее ощутить счастье, а еще – вам нужны цель и надежда (лучше всего это определяется словом «вера»). Позитивная психология переключает внимание с изучения слабых сторон личности и попыток их изменить на изучение сильных сторон и положительных черт.

Цель позитивной психологии — научить достигать подлинного счастья и хорошей жизни, тем самым укрепляя здоровье. Отправной точкой в позитивной психологии и для популярных писателей, и для исследователей была попытка составить список и классификацию сильных сторон личности и положительных черт. Несмотря на то что это было сделано, до сих пор возникает множество дискуссий. Называют такие качества, как:

- *Мудрость и знание* — творческие способности, любознательность, широта взглядов, тяга к обучению.
- *Смелость* — храбрость, упорство, жизненная активность.
- *Человечность* — любовь, доброта, социальные навыки.
- *Справедливость* — гражданская позиция, честность, лидерские качества.
- *Сдержанность* — великодушие и сострадание, скромность и умеренность, благоразумие, самоконтроль.
- *Трансцендентное* — чувство прекрасного и совершенного, благодарность, надежда, юмор, духовность.

Позитивная психология сегодня привлекает внимание экономистов и даже богословов и бизнесменов. Это движение, которое набирает силу и переходит к научному изучению этого важнейшего из состояний человека.

## Мифы о счастье

Исследователи составили список убеждений, касающихся природы и причин счастья. Среди них есть следующие мифы, которые очень распространены, но ошибочны.

- Счастье зависит от качества и количества вещей, которые ты имеешь.
- Сейчас люди менее счастливы, чем раньше.
- Люди с серьезными физическими нарушениями всегда менее счастливы.
- Молодые люди в расцвете сил счастливее, чем люди старшего возраста.
- Люди, в жизни которых было много счастья, переживают большие несчастья.
- Люди с высоким уровнем интеллекта счастливее.
- С появлением детей семейные пары становятся счастливее.
- Большие деньги делают людей в долгосрочной перспективе более счастливыми.
- В среднем мужчины счастливее женщин.
- Если настойчиво искать счастья, то, как это ни странно, вы его потеряете.

## В сухом остатке
## Счастью можно научиться

# 14 Эмоциональный интеллект

**Эмоциональный интеллект — это организующая структура для способностей понимать чувства, управлять ими и использовать их. П. Сэловей и Дж. Мейер, американские исследователи эмоционального интеллекта, 1994.**

Термин «эмоциональный интеллект» (ЭИ) впервые появился более сорока лет назад, но популярен стал в 1990-е, после выхода книги Дэниела Гоулмана, которая так и называлась – «Эмоциональный интеллект». Эта книга распахнула двери в широкую область. Многие авторы делают слишком категоричные заявления – например, что мыслительная деятельность, интеллект обеспечивает только около 20% успеха в жизни, в то время как остальные 80% напрямую связаны с интеллектом эмоциональным.

**Составляющие ЭИ** Нет единого мнения по поводу того, какие свойства, навыки, факторы или умения относятся к ЭИ. И хотя появляется все больше и больше тестов ЭИ, книг об ЭИ, ситуация яснее не становится.

Основной вопрос, остающийся без ответа: какие компоненты составляют ЭИ? Так, например, ранние модели выделяют следующее: восприятие и оценка эмоций – своих и чужих; использование эмоций для облегчения мыслительного процесса; использование эмоциональной компетенции для того, чтобы лучше понимать и анализировать эмоции; рефлексивная регулировка эмоций. Некоторые исследователи говорят об эмоциональной грамотности (знании и понимании механизма собственных эмоций), эмоциональной форме (эмоциональной гибкости и выносливости), эмоциональной глубине (эмоциональном росте и силе) и эмоциональной алхимии (использовании эмоций для

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1920**
Первое упоминание об «эмоциональном интеллекте»

**1990**
Опубликованы первые научные работы на эту тему

проявления творческих возможностей). Другие считают, что ЭИ складывается из самоанализа, самоконтроля, самомотивации, сочувствия и социальных навыков. Еще одна популярная концепция выделяет 15 компонентов.

Эти черты можно сгруппировать в 4 фактора: благосостояние, самоконтроль, эмоциональные и социальные навыки.

## Общие черты в наиболее значимых моделях эмоционального интеллекта

| Черта | Набравшие наибольшее количество очков считают, что они… |
|---|---|
| Способность адаптироваться | Гибкие и охотно адаптируются к новым условиям |
| Настойчивость | Решительные, откровенные и готовые постоять за свои права |
| Выражение эмоций | Способны сообщить свои чувства другим людям |
| Управление эмоциями (других) | Способны влиять на чувства других людей |
| Восприятие эмоций (своих и чужих) | Понимают собственные чувства и чувства других людей |
| Контроль над эмоциями | Способны контролировать свои эмоции |
| Импульсивность (низкая) | Задумчивые, реже поддаются соблазну |
| Навыки отношений | Способны к полноценным личным отношениям |
| Самоуважение | Успешные и уверенные в себе |
| Самомотивация | Целеустремленные, неохотно бросают деятельность в случае неудачи |
| Социальная компетенция | Успешно налаживают социальные связи и обладают отличными социальными навыками |
| Управление стрессом | Способны противостоять давлению и регулировать стресс |
| Личная эмпатия | Способны принять чужую точку зрения |
| Личное счастье | Жизнерадостны и довольны своей жизнью |
| Личный оптимизм | Уверены и умеют видеть положительные стороны жизни |

**Измерение** ЭИ можно оценить с помощью теста на измерение коэффициента эмоционального интеллекта (КЭИ). Психометристы различают анализ уровня показателей (например, тесты на IQ с правильными и неправильными ответами) и анализ типичных ответов (например, личностные опросники с ответами на выбор) с далекоидущими последствиями. Анализ самоотношения указывает на то, что ЭИ является чертой личности, в то время как анализ потенциальных максимальных показателей эффективности приводит к идее, что ЭИ — это когнитивная способность.

**1995**
Д. Гоулман. «Эмоциональный интеллект»

**1997**
Разработан первый популярный опросник самоотношения

**2003**
Разработан первый тест способностей

## КЭИ на работе

Соотносится ли КЭИ с успехом в бизнесе, важен ли он для него? Рассмотрим несколько объяснений, как КЭИ сказывается на работе и почему считается, что люди с более высоким ЭИ успешнее. Во-первых, люди с высоким ЭИ лучше умеют разъяснять другим свои идеи, намерения и цели. Они лучше формулируют свои мысли, лучше доносят их. Во-вторых, ЭИ напрямую связан с навыками работы в группе, а это очень важно. В-третьих, крупные предприниматели с высоким ЭИ создают в своих компаниях климат взаимопомощи, а это повышает заинтересованность у сотрудников, что, в свою очередь, ведет к успеху. В-четвертых, руководители с высоким КЭИ обладают хорошей интуицией и знают сильные и слабые стороны как собственные, так и членов команды, что помогает им использовать первые и компенсировать вторые. В-пятых, ЭИ связан с умением эффективно работать в сложных ситуациях, справляться с требованиями, давлением и стрессом. В-шестых, руководители с высоким ЭИ умеют определять настроение подчиненных, их нужды, они знают, когда надо вдохновить и поддержать. Такие руководители излучают уверенность и оптимизм. И наконец, обладатели высокого КЭИ менее склонны к негативному и деструктивному стилю ведения дел.

Многие оспаривают саму идею о том, что ЭИ можно измерить с помощью тестов на когнитивные способности. Другими словами, ЭИ как инструмент контроля над эмоциями нельзя надежно измерить, поскольку эмоциональный опыт субъективен по своей природе. Некоторые считают, что ЭИ указывает не на истинные когнитивные способности, а на поведенческие склонности и субъективные свойства. А другие полагают, что ЭИ, напротив, охватывает действительные свойства и принадлежит к когнитивным способностям. Существует более десятка тестов на ЭИ, которые в большинстве выглядят как тест на определение типа личности.

С другой стороны, есть и те, кто считает, что ЭИ — это самый «настоящий» интеллект или способность, и его нужно измерять отдельно. Наиболее общепризнанным способом измерения считается тест MSCEIT, анализирующий четыре фактора: восприятие и определение эмоций (способность человека осознавать, как себя чувствует он сам и окружающие), использование эмоций для работы мысли (способность вызывать эмоции и затем критически их оценивать), понимание эмоций (способность понимать сложные эмоции, эмоциональные «цепочки», развитие эмоций) и управление эмоциями.

В тесте MSCEIT участникам тестирования предлагается:

- определить, какие эмоции выражает лицо или картинка;
- сформировать какое-либо настроение и решать задачи с этим настроением;
- определить причины различных эмоций;
- понять, как развиваются эмоции;

- определить, как лучше всего использовать эмоции для мышления в ситуациях, в которых находимся мы сами или другие люди.

> **«Эмоциональный интеллект: долгое время игнорируемый ключевой элемент умственных способностей или массово растиражированная странная и путаная идея?»**
>
> А. Фернхэм, 2001

Таким образом, существует два совершенно разных способа измерения ЭИ. Один выглядит как личностный опросник и действительно рассматривает ЭИ как свойство личности. Второй больше похож на тест на когнитивные способности. С результатами первого легче и дешевле работать, чем с результатами второго. Но главный вопрос в том, какой из них точнее и достовернее. Исследования показывают, что результаты обоих тестов отчасти взаимосвязаны. Суть дискуссии — в попытке определить, является ли ЭИ просто еще одним свойством личности или это часть интеллекта.

## Эмоциональный труд

Многие виды деятельности требуют физического и умственного труда, но некоторые требуют и труда эмоционального. Обслуживающий персонал должен выражать эмоции, которые человек может и не испытывать. Им нужно улыбаться, излучать дружелюбие, хранить спокойствие — независимо от того, что с ними на самом деле происходит. Это называется «поверхностной актерской игрой». Порой работодатели требуют, чтобы работник действительно испытывал эмоции, которые выражает. Это называется «глубинной актерской игрой». Клиентам может не понравиться ваша искусственная гримаса радости, если вы выучили одну лишь «парадную улыбку».

Иногда работники сферы обслуживания, чьи эмоции находятся под контролем работодателей, отстраняются от своих истинных чувств. Они демонстрируют терпение, дружелюбие и любопытство, на самом деле испытывая скуку, антипатию и злость. Они, подобно актерам, заучивают реплики, изображают конкретных персонажей. И даже их униформа работает как сценическое платье. Униформа сама по себе несет определенную информацию и защищает.

У всех работников сферы обслуживания есть своя «гримерка» — кухня, раздевалка. Там они могут побыть собой, позволить себе естественные реакции, посмеяться над клиентами, ощутить поддержку товарищей по несчастью. Перерывы на отдых — это время, когда можно снять маску, восстановить чувство собственного достоинства и хоть немного передохнуть от эмоционального труда.

## В сухом остатке

### Эмоциональный интеллект — свойство личности или вид когнитивной деятельности?

# 15 Зачем нам эмоции?

**Эмоции — мощный социальный сигнал. У слов «эмоция» и «мотивация» один и тот же латинский корень, обозначающий «движение». Эмоции посылают нам быстрые, мощные, физические сообщения, которые позволяют нам реагировать на окружающий мир. Они также позволяют нам сознательно или непроизвольно взаимодействовать.**

Эволюция снабдила нас рядом программ, которые позволяют эффективно приспосабливаться к самым разным ситуациям и решать конкретные задачи ради выживания. Мы все наследуем макро- или микропрограммы, отвечающие за эмоции, которые являются результатом проб и ошибок в прошлом. Нам пришлось научиться понимать, кому можно доверять, как определить неверность партнера, как справляться с неудачами и потерей положения, как реагировать на смерть. Автоматическое непроизвольное выражение эмоций — ключевая черта успешной жизни человека как общественного вида. Мы обладаем богатым репертуаром декодируемых эмоциональных сигналов, которые облегчают социальное взаимодействие. Эмоции одновременно стимулируют и активизируют множество систем, участвующих в решении задачи.

> **‘Эмоции — это механизмы сознания для обеспечения заинтересованности’**
>
> **Марк Ридли, британский зоолог-эволюционист, 1996**

**Страх** Многим знаком страх, что на вас могут напасть, когда вы идете вечером по пустой улице. Этот страх запускает ряд привычных действий. Во-первых, вы быстрее реагируете на визуальные и акустические сигналы, во-вторых, меняются ваши приоритеты и цели: желание безопасности оттесняет голод, боль или жажду. В-третьих, ваши системы сбора информации концентрируются на конкретных задачах.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1872**
Ч. Дарвин. «О выражении эмоций у человека и животных»

**1967**
Д. Моррис. «Голая обезьяна»

В-четвертых, все начинает осознаваться не как сложное или простое, а как опасное или безопасное. В-пятых, в памяти всплывают ситуации, похожие на эту. В-шестых, общение может проходить непривычным образом: с помощью громких возгласов или криков – или, наоборот, парализованные страхом, вы не можете произнести ни звука. В-седьмых, просыпается система логических размышлений, или тестирования гипотез, которая пытается определить, что произойдет дальше. В-восьмых, включаются обучающие системы и, наконец, в-девятых, включаются физиологические системы. А далее следует реакция «борьба» или «бегство». Так вырабатываются правила принятия решения, которые приведут либо к бегству, либо к нападению.

**Распознавание эмоций** Многие исследователи признают, хотя и не без дискуссий, существование шести основных типов эмоций:

- счастье
- удивление
- отвращение
- печаль
- злость
- страх

Чарлз Дарвин, первым написавший научный труд о невербальном выражении эмоций, утверждал, что мы можем распознавать выражения лица, соответствующие основным эмоциональным состояниям. Это явные эмоции – часть нашего эволюционного наследия, и им нельзя научиться. У слепых людей эмоции проявляются на лице почти так же, как и у зрячих. На лице есть очень выразительные области, и все они могут сообщать об эмоциях. Широко распахнутые или прищуренные глаза, расширенные или суженные зрачки, приподнятые или нахмуренные брови. Частое моргание или пристальный немигающий взгляд. Открытый или закрытый рот, поднятые или опущенные уголки губ, обнаженные или стиснутые зубы. Краснота, испарина. Расширенные ноздри. Когда мы злимся, брови нахмурены, внешние края век приподняты, ноздри раздуты, рот приоткрыт так, что видны зубы, глаза широко распахнуты.

**«Эмоции возникают лишь тогда, когда по той или иной причине затрудняется адаптация»**

**Э. Клапаред (1873–1940), швейцарский психолог, 1928**

Выражение лица и другие невербальные способы сообщения эмоций служат индикаторами состояния. Но с двумя оговорками. Первая – это контроль. Удивление, шок или внезапное нападение вызывают моментальные и сильные реакции автономной нервной системы. Одни эмоции получается контролировать лучше, чем другие. Так, например, предполагается, что мы можем достаточно легко контролировать наши

**1975**
М. Аргайль. «Телесная коммуникация»

**1990-е**
Формируется наука об эмоциях

**2003**
П. Коллетт. «Книга знаков»

жесты и телодвижения, хотя, как показывают исследования, мы часто выдаем стрессовые эмоции определенными движениями рук или ног. Или, к примеру, большинство из нас не может в полной мере контролировать расширение зрачков или частоту сердечного ритма.

Вторая оговорка касается сознательного распознавания эмоций. Иногда и тот, кто испытывает эмоции, и тот, кто их наблюдает, в полной степени понимают их смысл – как в случае с румянцем стыда. В то же время человек может не осознавать значение других реакций: отведенный взгляд, движения бровей, расширение зрачков. Экспертов учат распознавать связь между отдельными невербальными знаками и эмоциональными состояниями – как, например, натянутая улыбка, зевки, покачивание головой. И наконец, автор эмоционального сообщения осознает его смысл, тогда как адресат не знает, настоящая эта эмоция или попытка закамуфлировать ее.

**Зашифровка и расшифровка эмоций** Люди взаимодействуют с помощью эмоций: демонстрируют их посредством выражения лица, изменений тональностей в голосе, движениями тела, позами. Физиологическая активность запускается определенными реакциями, вызванными эмоциями. Так, от страха кровь отливает от подкожного мышечного слоя (и лицо бледнеет), а в приступе гнева происходит обратное (лицо багровеет).

Младенцы распознают различные эмоции тех, кто за ними ухаживает, и откликаются на эти эмоции с самого раннего возраста. Они реагируют на гнев, раздражение и страх. Позже и сами начинают демонстрировать эмоциональные состояния: страдание (плач, кулачок во рту), гнев (плач, приступы ярости), недовольство (царапает себя, скрежещет зубами, молотит ножками).

Мы умеем кодировать свои эмоции и умеем их расшифровывать. Первые исследования показали, что люди четко определяют радость, страх, удивление и гнев.

Некоторым участникам исследования показывали немые фильмы, другим – со звуком, третьи только слушали звуковую дорожку к фильмам. Наибольшую сложность для участников представляло распознавание и расшифровка удивления и презрения, а страх, гнев и радость

## Наблюдая за человеком

Книга Десмонда Морриса «Голая обезьяна», опубликованная в 1967 году, описывает, как менялось поведение человека в процессе эволюции. Моррис утверждает, что мы просто животные (приматы), то есть биологическое явление, а потому в первую очередь мы подчиняемся биологическим правилам. Моррис наблюдал за *Homo sapiens* с точки зрения зоолога, с нее же он и пытался объяснить значение поведения и отдельных действий. Идея его заключается в том, что, изучая теорию эволюции с зоологической точки зрения, можно подробно описать принципы поведения человека. Такой подход, по мнению Морриса, позволяет расшифровать эмоциональное содержание ежедневных действий, жестов и сигналов, которые мы посылаем и получаем.

Книга интересна прежде всего тем, что в ней подробно описаны простые действия: взгляд, прикосновения, демонстрация статуса, значение и функции которых объяснены с эволюционистской точки зрения.

оказались самыми простыми.

Люди используют множество признаков, по которым можно расшифровать эмоции окружающих, хотя некоторые признаки могут противоречить друг другу — например, улыбка и ничего не выражающие глаза. Поэтому считается, что невербальная коммуникация эффективнее, чем вербальная или устная, поскольку она более честная, в ней труднее обмануть собеседника.

**Измерение эмоций** Психологи обычно используют четыре метода для измерения большинства параметров в этой области. Первый метод — это самоотчет, то, что люди рассказывают о себе. Он может проводиться с помощью устного или письменного опроса. Второй метод — наблюдение или то, что другие думают о человеке, которого они знают или видят. Третий метод — исследование поведения человека во время выполнения задачи. И последний метод — физиологический, он включает все виды обследований от анализов крови и слюны, наблюдения за сердцем и дыханием до изучения электрических сигналов мозга.

**«Печаль — это покой застывших эмоций»**

Дороти Паркер, **американская писательница, 1939**

Например, можно попросить человека описать переживаемые или пережитые эмоции. Или спросить наблюдателя (или группу наблюдателей), как выглядит кто-либо, когда говорит. Можно измерить скорость речи или движений человека в конкретной ситуации и сравнить с «нормой». Или измерить частоту биения сердца, частоту дыхания, уровень кортизола вскоре после какого-то события или во время него.

Отчасти проблема измерений заключается в том, что разные методы нередко дают весьма далекие друг от друга результаты. Человек говорит, что он очень взволнован, а наблюдатели ничего подобного не заметили. Или человек говорит, что был очень взволнован во время какого-то действия, но физиологические анализы показывают очень низкие уровни возбуждения. Еще одна проблема состоит в том, что различным эмоциям соответствуют различные физиологические маркеры. Физиологические анализы дают слишком грубую картину. А потому сложно с уверенностью говорить, какую именно эмоцию переживает человек, основываясь на физиологических данных.

## В сухом остатке

## У эмоций есть эволюционная цель

# 16 Когнитивная терапия

**Атрибуцию нужно понимать не только как метод, дающий человеку правдоподобное представление о мире, но и как средства, побуждающие и помогающие эффективно контролировать этот мир. Г. Г. Келли, американский социопсихолог, 1972.**

**Первопроходцы** Обычно считается, что когнитивная терапия (КТ) зародилась в 1960-х. Основоположником этой формы психотерапии признан Аарон Бек, автор книг «Депрессия: клинические, экспериментальные и теоретические аспекты» (1967) и «Когнитивная терапия и эмоциональные расстройства» (1976). Вторым родоначальником этого подхода был Альбер Эллис (1914–2007), разработавший концепцию рационально-эмотивной поведенческой терапии. Он исследовал основы иррациональных убеждений: исходное событие; убеждение, которое с ним ассоциируется; последствия (эмоциональные или поведенческие). Его технику назвали техникой рефрейминга, или переосмысления, поскольку она позволяет повторно интерпретировать события и разрабатывать стратегии преодоления трудностей. Этот вид терапии доказал свою эффективность прежде всего для тех, кто устанавливает для себя очень высокие стандарты, страдает нерешительностью или мучается чувством несостоятельности.

**Терапия мыслей** Когнитивной терапии предшествовала бихевиориальная терапия, которую иногда называют «модификацией поведения». В рамках этой терапии человек, страдающий фобией, может быть осторожно помещен в ситуацию, что вызвала страх, – дабы убедить его, что у страха этого нет объективной основы. Модификация поведения также использует аверсивную терапию, в рамках которой устанавливается связь между неприятным опытом и определенным видом деятельности, – например, алкоголику дают лекарство,

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1965**

Бихевиористы признают, что личные мысли являются частью поведения

**1967**

А. Бек. «Депрессия: клинические, экспериментальные и теоретические аспекты»

вызывающее рвоту, как только он выпьет; человеку, который грызет ногти, покрывают ногти очень горькой краской и т. д.

Кое-где применяется жетонная система вознаграждения — человек получает жетон (который можно обменять на товары или привилегии), если правильно ведет себя. Хорошее поведение — например, улыбки или поддержание беседы — поощряется жетоном.

Основной принцип состоит в том, что терапевты должны выяснять, как человек воспринимает и интерпретирует свой мир, что он думает и что помнит о событиях прошлого — и, в частности, что он считает причинами этих событий. В названии способа терапии есть слово «когнитивный», поскольку основная идея этой терапии — сначала узнать, а затем изменить восприятие.

Когнитивные терапевты говорят о схемах — фильтрах, через которые мы видим мир. Мы вырабатываем когнитивные предубеждения, то есть избирательно воспринимаем и интерпретируем события. Так, из школьных лет нам могут запомниться лишь травля, неудачи и ощущение несчастности или, напротив, достижения, дружба и успех. Мы постоянно делаем необоснованные выводы, непоследовательно запоминаем информацию и часто склонны к обобщениям не только в воспоминаниях о прошлом, но и в том, как мы воспринимаем настоящее или представляем себе будущее.

**«Когнитивно-поведенческая терапия — отличный способ помочь людям, которые хотят изменить жизнь к лучшему»**

**Британский Медицинский журнал, 2000**

Цель когнитивной терапии — изменить привычный ход мыслей и, как следствие, разрушить шаблон поведения. Человек должен вырваться из порочного круга, изменив восприятие событий. Например, человек идет на вечеринку, там он не решается ни с кем заговорить, из-за этого все находят его скучным и в итоге человек уходит с вечеринки подавленным, в будущем отклоняет приглашения и, в свою очередь, его все реже куда-либо зовут. В результате у человека складывается стереотип о себе: он не умеет общаться, он нелепый и некрасивый. Терапия же попытается выяснить истинную причину, по которой он был замкнут на конкретной вечеринке, а затем постарается изменить так называемую «логику» дальнейших рассуждений.

**Когнитивная терапия депрессии** Сторонники КТ утверждают, что большинство людей, страдающих от депрессии, усвоило крайне негативное представление

**1970**
А. Эллис. «Разум и эмоции в психотерапии»

**1980**
Описана терапия «прививка от стресса»

**2000**
Широко практикуется когнитивно-поведенческая терапия

о мире из ранних впечатлений детства или юности. Причины могут быть самые разные: депрессия родителей, критика или неприятие со стороны родителей или ровесников, смерть или развод родителей.

Такие люди чувствуют свою несостоятельность, беспомощность, по их мнению, они обречены на неудачу во всем. Если объяснять механизм с точки зрения терминологии КТ, то негативная схема (пессимистическое восприятие мира) приводит к когнитивным искажениям (ошибочным представлениям), которые еще сильнее подкрепляют негативную схему и благодаря отрицательным ожиданиям приводят к неудаче.

Люди, пребывающие в депрессии, разрабатывают целую систему объяснений того, что происходит с ними и с окружающими. Схема эта состоит из трех компонентов: внутренне-внешняя причина (внутренние проблемы порождены внешними обстоятельствами), стабильно-нестабильная причина (нестабильная — из-за перепада настроения, стабильная — из-за определенных черт характера) и глобально-частная составляющая (влияет ли это на все стороны жизни или только на отдельные ее части).

**«Отчеты психотерапевтов свидетельствуют, что когнитивно-поведенческая терапия быстро становится основной у практикующих психологов»**

**Брендон Гаудиано, американский психиатр, 2008**

Негативный, или депрессивный, стиль интерпретации определит неудачу (на экзамене, в продвижении по службе, в отношениях) как внутреннюю (моя вина), стабильную (у меня нет нужных личных качеств) и глобальную (повлияет на всю мою жизнь). С другой стороны, можно объяснить неудачу при сдаче экзамена по вождению как внешнюю (плохой инструктор, скверная погода), нестабильную (можно изменить) и частную (повлияет только на получение прав).

**Когнитивно-поведенческая терапия** Сейчас когнитивно-поведенческая терапия — самая распространенная. Источниками для ее разработки стали когнитивная терапия, рационально-эмотивная поведенческая терапия и модификация поведения. В основе КПТ лежат четыре предположения. Во-первых, мы больше склонны интерпретировать события, чем видеть их суть. Во-вторых, мысли, чувства и действия зависят друг от друга, тесно переплетены. В-третьих, терапия будет успешной, если сначала выяснить, а затем изменить то, что человек думает о себе и окружающих. В-четвертых, цель терапии — в изменении и установок, и поведения, и если воздействовать одновременно на то и другое, то эффект окажется сильнее.

Типичные этапы терапии: завести дневник, где отмечать все важные события и связанные с ними мысли, чувства и реакции; выяснить убеждения и поступки, мешающие в жизни; взглянуть на конкретные ситуации с другой точки зрения. В процессе терапии могут обучать и другим техникам — например, технике релаксации. Терапия побуждает пациента к самоанализу: предлагает проанализировать, что человек думает

## Эффективность

Сторонники КПТ утверждают, что она выгодная, гибкая и эффективная. Некоторые отчеты указывают, что после короткого «курса» излечивается 50% пациентов, а это очень хороший результат. И если человек посетит 16 сеансов по разу в неделю, то с вероятностью 50% он навсегда избавится от своих симптомов. В сложных случаях с использованием соответствующих лекарств этот вид терапии предполагает больше всего шансов на излечение от депрессии. Когнитивно-поведенческая терапия более эффективна, чем когнитивная терапия сама по себе. Но и та и другая демонстрируют очень скромные результаты в работе с серьезными психическими заболеваниями. Когнитивные терапевты часто недооценивают физические факторы и физиологию, которые, как мы начинаем понимать, играют серьезную роль в возникновении депрессии и прочих психических расстройств. К тому же исследования показывают, что хотя когнитивная терапия действительно может изменить ход мыслей пациента, но его поведение при этом может почти не измениться. Реальную эффективность конкретной терапии сложно измерить. Тяжесть состояния пациентов может сильно различаться. Многое зависит от типа личности, от способностей человека, от навыков терапевта, от контакта между пациентом и терапевтом. Эффект от терапии может оказаться кратковременным, возможны разнообразные рецидивы, поэтому измерение эффективности должно проводиться на протяжении долгого времени. Порой пациенты бросают терапию, и сложно определить почему. К тому же пациенты часто и без ведома терапевтов используют и другие виды терапии, например альтернативную и нетрадиционную медицину, йогу, группы взаимопомощи, принимают витаминные добавки. Поэтому непонятно, результатом чего именно стали те или иные изменения.

о себе, о своих поступках, о поступках окружающих, о мире в целом и как эти мысли влияют на его поведение.

Цель терапии – выявить те самопроизвольные и иррациональные механизмы мышления, которые часто ведут к депрессии. Особенно эффективной она показала себя в лечении людей, страдающих от беспокойства, депрессии, синдрома навязчивых состояний и приступов паники.

## В сухом остатке

**Когнитивная терапия способна поменять мысли и поведение**

# 17 Вы и ваш IQ

**Тест на интеллект иногда показывает человеку, что будь он умнее, то не проходил бы его. Л. Петер, канадско-американский педагог и психолог, 1968.**

Одних людей считают сообразительными, проницательными, одаренными, умными, способными, находчивыми и наблюдательными. Других воспринимают как глупых, бездарных тугодумов, вялых и недалеких. Первые обычно аналитически и ясно мыслят: они быстро учатся, обладают хорошей памятью и могут объяснить сложные явления. Вторые – полная противоположность. Умные люди чаще всего успешнее в учебе и на работе.

**Общепринятое мнение** «Интеллект – это то, что можно измерить тестом на IQ, и ничего более». Многие непрофессионалы скептически относятся к использованию тестов на IQ. Так, может, они правы?

Считается, что умный человек хорошо решает задачи, мыслит четко, думает логически, воспринимает большое количество информации, демонстрирует хороший интеллектуальный уровень и в быту, и в академической среде. В дилетантских теориях поминается также эстетический вкус, воображение, любознательность и интуиция, но большинство этих качеств выходит за рамки традиционных психологических тестов творческих способностей.

Многочисленные исследования показали, что мужчины выше, чем женщины, оцениваают свой интеллект (когнитивные

## Значение IQ

Сэр Фрэнсис Гальтон был первым апологетом тестов на IQ. Похоже, он считал интеллект единственной достойной способностью, которая передается по наследству и которую лучше всего оценивать, измеряя скорость решения задач и других умственных процессов.
Хотя эксперты до сих пор не могут точно определить понятие интеллекта, многие в своих определениях сходятся в том, что интеллект — это способность учиться на основе опыта и умение адаптироваться в окружающем мире.

## СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

**1904**
Бине разработал французский тест на интеллект для использования в школах

**1904**
Э. Л. Торндайк. «Введение в теорию умственных и социальных измерений»

способности), особенно пространственный и математический, но в том, что касается оценок эмоционального интеллекта, все как раз наоборот. Однако в целом свои реальные способности люди оценивают неверно: одни скромничают и занижают оценку своих способностей, другие самонадеянно оценивают их выше.

**История тестирования** В 1904 году Министерство образования Франции обратилось к психологу Альфреду Бине с предложением разработать метод для выявления детей, у которых могут возникнуть сложности с учебой. Бине разработал тест для измерения способности человека делать выводы и выносить суждения. Он использовал вопросы, на которые могут ответить обыкновенные дети определенного возраста.

**«Некоторые люди страдают врожденной посредственностью, другие становятся посредственными, а третьих упорно считают посредственностями»**

**Джозеф Хеллер. «Уловка-22», 1961**
Пер. В. Мачулиса

Сначала ребенку задавали вопросы для детей чуть более младшего возраста, а потом вопросы усложнялись. Когда ребенок не мог ответить ни на один вопрос для конкретной возрастной группы, тестирование прекращалось. Тест Бине выявлял возрастной уровень, для которого ребенок правильно отвечал на все вопросы, а за любой правильный ответ следующего уровня к возрасту ребенка добавляли еще два месяца. Так, например, «ментальный возраст» ребенка, который правильно ответил на все вопросы для уровня 9-летнего и на три вопроса для детей старше 9 лет, определялся как 9 лет и 6 месяцев.

В США тест Бине в обиход ввел Льюис Термен. Вместо того чтобы вычислять ментальный возраст, как это делал Бине, Термен использовал так называемый коэффициент умственного развития (IQ), который вычислялся так: ментальный возраст делили на фактический возраст и умножали на 100. Так, IQ восьмилетнего ребенка с ментальным возрастом в 10 лет равен 125 (10 : 8 = 1,25; 1,25 × 100 = 125). Этот способ вычисления IQ использовался до 1960 года, затем его сменил стандартный показатель IQ, для вычисления которого показатели отдельного человека сравнивают с общими оценками населения в целом. Стандартный IQ показывает уровень данного человека по отношению к уровню других людей этого же возраста и социальной (этнической, религиозной, национальной) группы.

Мы знаем, что 66% людей набирают IQ от 85 до 115 баллов, 97% – от 70 до 130. Существует очень мало особо одаренных (свыше 130 баллов) и совсем отсталых

**1916**
Опубликован тест Стэнфорда-Бине

**1923**
Ч. Спирмен. «Природа интеллекта и принципы познания»

**1939**
Разработана шкала интеллекта Векслера для взрослых

(до 70 баллов) людей. Исследования показывают, что квалифицированные специалисты набирают больше 120 баллов, а неквалифицированные работники — от 90 до 110.

**Вкратце о взглядах психологов на интеллект** Выход крайне противоречивой книги об интеллекте («Кривая нормального распределения» Ричарда Дж. Хер┬штейна и Чарлза Мюррея, 1994) и оживленные, хотя и не всегда компетентные дискуссии привели к тому, что более 50 экспертов с мировым именем решили дать четкие и ясные формулировки взглядов психологов на интеллект.

**Значение и измерение интеллекта**

- Интеллект — это общая ментальная способность, которая включает умение делать выводы, планировать, решать задачи, мыслить абстрактно, понимать сложные идеи, быстро обучаться и учиться на опыте.
- Распределение людей по континууму уровня IQ, от более низкого к более высокому, можно представить в виде гауссовой кривой («кривой нормального распределения»).
- Тесты на интеллект объективны с точки зрения культуры в отношении представителей всех расовых групп.
- Процессы, протекающие в мозге и определяющие уровень интеллекта, до конца не поняты.

**Различия между группами**

- Любой из уровней IQ представлен людьми всех рас и национальностей.
- Кривая Гаусса для представителей белой расы имеет средний показатель IQ 100 баллов, для южноамериканцев и африканцев средний показатель IQ — 85 баллов.

**Практическое значение**

- Результаты теста IQ тесно связаны со многими важными образовательными, профессиональными, экономическими и социальными перспективами. Для некоторых сфер жизни (таких как образование, военная подготовка) они крайне важны, для других (социальная компетентность) имеют меньшее, но достаточно весомое значение, а для некоторых — небольшое, но постоянное значение (законопослушность).
- Что бы ни измерял тест на IQ, это имеет большое практическое и социальное значение.
- Высокий уровень IQ — это большое преимущество в жизни, потому что практически все виды деятельности человека требуют размышлений и принятия решений. Нет ничего, что предопределяло бы жизненные неудачи, но вероятность успеха в нашем обществе тесно связана с уровнем IQ.
- Чем более сложная (необычная, неопределенная, изменяющаяся, непредсказуемая или многоаспектная) работа или задача у человека, тем важнее для ее выполнения наличие высокого уровня IQ.
- Уровень интеллекта, безусловно, не единственный фактор, влияющий на успех в обучении, на повышение квалификации, но часто самый важный.

- Черты личности, таланты, склонности и физические возможности играют важную роль в различных видах деятельности, но они менее важны, чем уровень интеллекта.

**Причины и стабильность различий внутри группы**

- Наследственность определяет уровень интеллекта от 0,4 до 0,8 (по шкале от 0 до 1); она играет более важную роль в формировании различного уровня IQ, чем внешние обстоятельства.
- Члены одной семьи существенно различаются по уровню интеллекта как по генетическим причинам, так и по причинам, связанным с внешними обстоятельствами.
- На уровень IQ влияют внешние обстоятельства и люди. Мы не рождаемся с определенным и неизменным уровнем интеллекта.
- Эксперты пока не знают, можно ли повысить или понизить уровень IQ.
- Различия, определенные генетически, не являются непреодолимыми.

**«Интеллект — это умение учиться, в отличие от навыков — то есть умения разумно действовать на основании выученного»**

А. Н. Уайтхед, британский математик, логик, философ, 1960

**Причины и стабильность различий между группами**

- Разница между уровням IQ различных расовых и национальных групп постепенно уменьшается.
- Разница в уровне IQ у молодежи различных расовых групп после окончания школы такая же, как и при поступлении в школу.
- Причины, по которым чернокожие отличаются между собой по уровню интеллекта, совпадают с причинами различий между представителями белой расы.
- Нет никакого определенного объяснения разницы в уровне IQ между различными расовыми и национальными группами.
- Различие в уровне IQ между представителями разных расовых групп, выросшими в одном и том же социоэкономическом окружении, меньше, но все же значительно.
- Поскольку исследования в области интеллекта опираются на расовую самоидентификацию участников, различные результаты опираются на эти данные и относятся к неопределенной смеси социальных и биологических различий между группами (никто не утверждает обратного).

**Значение для социальной политики**

- Результаты исследований не предписывают реализацию каких-либо принципов социальной политики и не препятствуют им.

## В сухом остатке
## Что же такое IQ?

# 18 Эффект Флинна

**Становятся ли студенты умнее? Складывается впечатление, что школьные и университетские оценки во многих странах становятся все выше. Год за годом власти с гордостью указывают на эти результаты, считая, что они связаны с повышением качества преподавания и с дополнительными инвестициями в образование. Некоторые возражают, что экзамены становятся проще, и только. А может, причина кроется в том, что студенты становятся умнее?**

**Насколько умны ваши родственники?** Представим, что существует действительно хороший, достоверный и объективный тест на интеллект. Этот тест гарантирует четкое и точное представление о всех ваших реальных интеллектуальных способностях. Как и во всех других тестах на интеллект, его результат оценивается с помощью гауссовой кривой, на которой 100 баллов — это средний показатель (см. главу 17). Мы знаем, что 66% людей набирают от 85 до 115 баллов и 97% — от 70 до 130 баллов. И если ваш уровень 135 баллов, то вы действительно умны, ведь вы принадлежите к 1% с подобными показателями.

**«Термин IQ связан с мифами о том, что интеллект — это единое, фиксированное и предопределенное явление»**

**Д. Решли, американский психолог, 1981**

Вы можете вспомнить свой уровень IQ? Давайте честно, без бахвальства и ложной скромности! А как насчет ваших родителей? Какой у них уровень IQ? А у дедушки с бабушкой? А если прикинуть уровень IQ ваших детей? Есть ли какая-нибудь разница между поколениями?

Исследования в этой области показали: люди верят, что с каждым поколением уровень IQ растет на 4–6 баллов.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1987**
Д. Флинн. «Значительное увеличение уровня IQ в 14 странах»

**1990-е**
Подтверждение теории Флинна на множестве примеров

То есть ваши родители умнее ваших бабушек и дедушек, а ваши дети умнее вас. Каждые 10–15 лет мы наблюдаем резкий скачок в уровне IQ у всего населения страны.

**Открытие** Возможно, люди в это и верят. Но правда ли это? Это явление назвали в честь Джеймса Флинна, американского политолога, работавшего в Новой Зеландии. Изучая известные авторитетные пособия по тестированию IQ, он заметил два обстоятельства. Во-первых, время от времени показатели, которые считаются типичными для различных возрастных групп, полов и рас, изменяются. Во-вторых, показатели для одной и той же возрастной группы растут каждые несколько лет. Одним словом, люди все лучше и лучше справляются с тестами. Значит, или тесты становятся легче, или люди как вид становятся умнее, а может, и то и другое. На практике это означает, что хорошие результаты 1990 года в 1970 году были отличными, а в 2005-м — всего лишь средними.

Во-первых, нужно было проверить, существует ли этот эффект для других стран и для других тестов. Были изучены данные из 20 стран — от Америки, Австралии и Австрии до Бельгии, Бразилии и Великобритании. Более того, данные подтвердились и для других типов тестов: для тестов подвижного интеллекта и аналитического интеллекта (способности решать задачи), а также тестов на определение словарного запаса. Одним из источников данных были результаты тестов на IQ у военных, которые проводились для того, чтобы определить, можно ли обучить человека профессии летчика-истребителя или подводника, кока или военного полицейского. Данные свидетельствуют о том, что кривая средних показателей IQ многих тысяч молодых людей в одной и той же стране постоянно и неумолимо растет из года в год.

**«Флинн совершенно прав, говоря, что университетская профессура вовсе не „пляшет от радости“ по поводу особой понятливости и творческих способностей, которые внезапно обнаружились у студентов»**

Крис Брэнд, 1996

Все это кажется впечатляющим доказательством массового роста IQ, о котором говорил Флинн. Но в чем же причины? Мы действительно становимся умнее? Это естественным образом приводит к другому серьезному вопросу: действительно ли эти тесты измеряют уровень интеллекта — или же какие-нибудь иные параметры, связанные с интеллектом? Флинн никогда не подвергал сомнению надежность, достоверность и полезность тестов на IQ в образовательной и профессиональной сферах.

**1999**
Статья Д. Флинна «В поисках справедливости» в журнале «Американский психолог»

**2005**
Данные о том, что рост уровня IQ был максимальным в 90-е гг. XX в.

**2007**
Д. Флинн. «Что такое интеллект?»

Вначале было сделано два предположения о том, почему баллы, полученные при тестировании IQ, растут, а реальный уровень IQ – нет:

- тестирование проходят все более умные люди;
- люди все лучше проходят тесты, так как они с каждым годом все лучше натренированы по части прохождения тестов в школе, это результат большой практики.

Некоторые ученые утверждают, что эффект Флинна существует. Они сравнивают его с физическим ростом, который действительно увеличивается из поколения в поколение. Мы становимся выше. Почему мы не можем становиться умнее? Но ни в школах, ни в университетах, ни в патентных бюро, ни в Нобелевском комитете нет данных, которые бы подтвердили рост уровня IQ за этот (достаточно короткий) период времени.

Эффект Флинна – это феномен, который еще не нашел аргументированного подтверждения.

Но это исследование показало, что стандарты тестирования следует регулярно менять. Это позволит предупредить неправильные интерпретации данных. Например, было выдвинуто предположение, что люди с возрастом все менее эффективно решают задачи. Но такие данные были получены в результате сравнения с современными молодыми людьми. А если бы их результаты сравнивали с данными ровесников 50-летней давности, по всей вероятности, изменения были бы минимальными.

## Причины

Были предложены разные объяснения.

**Образование** Во многих странах каждое новое поколение проводит больше времени в школе. Школьное обучение является обязательным, и люди различного происхождения привыкли учиться и проходить тестирования. Интеллект тесно взаимосвязан с обучением. Так как образование становится все лучше и все доступнее, результаты растут.

**Питание** В наше время люди питаются лучше, особенно в детстве, поэтому все реже случаи «отсталости» детей. Все меньше людей недоедает в юности, все меньше «отсталых», а потому средние показатели выросли.

**Общественные изменения** Сегодня для нас гораздо привычнее тесты на скорость и задачи на время. Мы лучше знакомы с тестами и тестированием, поэтому в целом выполняем их успешнее.

**Помощь родителей** Родители больше заботятся о времяпрепровождении детей, больше интересуются их образованием, чем прежде. Они возлагают больше надежд на детей и активнее участвуют в их образовании. Важным фактором может быть еще и то, что семьи становятся все меньше, так что родители больше вкладывают в каждого ребенка.

**Социальное окружение** Мир стал сложнее и требовательнее. Модернизация и новые технологии приводят к тому, что мы вынуждены чаще манипулировать абстрактными понятиями, а как раз это умение измеряет тест на интеллект.

Эффект Флинна предполагает, что на изменения в уровне интеллекта больше влияет окружение, чем наследственность. С одной стороны, вполне логично утверждать, что более умные люди выбирают более интеллектуальное окружение для себя и своих детей, что способствует росту их IQ. С другой стороны, это возвращает нас к старому спору о том, что первично: врожденное или приобретенное. А потому для утверждения, что эффект Флинна действительно существует, необходимо, чтобы окружение могло влиять как на рост, так и на снижение IQ. То есть полезное окружение и длительные усилия могут вызывать рост уровня IQ, а неблагоприятное окружение вызывает, соответственно, противоположный эффект.

**Мы удивляемся тому, что средний рост человека увеличивается из поколения в поколение, но точно так же растет и уровень интеллекта**

**Крис Брэнд, английский исследователь в области психометрии, 1996**

**Рост прекратился?** Возникли и другие вопросы. Например, не стал ли эффект Флинна уменьшаться, не наблюдается ли в настоящее время снижение темпов роста? Это может означать, что уровень следующего поколения не будет выше, чем наш. И действительно, отношение к эффекту Флинна становится все более скептическим, поскольку есть данные, что в отдельных странах уровень IQ снижается, а учителя утверждают, что, несмотря на все более высокие баллы на экзаменах, нет никаких доказательств, будто дети становятся умнее. Сегодняшние данные свидетельствуют о том, что даже если эффект Флинна и присутствовал раньше, то сейчас процесс не только прекратился, но и повернул вспять.

Безусловно, страсти вокруг эффекта Флинна или эффекта Линна (по фамилии психолога Ричарда Линна), который описывает противоположную тенденцию, вызвали и среди непрофессионалов, и в академических кругах бурные дискуссии. И правительства, и родителей, и учителей интересует, как можно стимулировать рост интеллекта у детей, дабы они преуспели в жизни.

## В сухом остатке
## Похоже, мы все умнеем

# 19 Множественный интеллект

**Нельзя отрицать, что математические способности — дар особого рода, а во всем прочем математики не отличаются от остальных людей — ни в других способностях, ни быстротой мышления. Г. Х. Харди, 1940 («Апология математика»).**

**Один или много?** Можно ли считать интеллект чем-то единым или он состоит из различных видов? С 1920-х годов психологи говорят о «социальном интеллекте», который отвечает за способности по части общения.

**Объединители и разделители** «Объединители» настаивают на едином интеллекте, а «разделители» считают, что интеллект состоит из отдельных, принципиально различных способностей, которые не особо взаимосвязаны. «Объединители» указывают на то, что если человеку дать ряд тестов на разные способности (вербально-логическое мышление, пространственное мышление, память), то уровень результатов окажется сходным. То есть умные люди отлично справятся со всеми тестами, люди средних способностей покажут средние результаты, а у менее способных результаты будут слабые. «Разделители» возражают и приводят множество примеров, когда человек с очень хорошими способностями в одной области демонстрировал слабый уровень в других областях.

Большинство академических психологов — «объединители», по их мнению, имеющиеся данные подтверждают, что люди демонстрируют схожие результаты на совершенно разных тестах. В общем-то, это предположение и лежит в основе традиционной оценки результатов тестирования.

**Что измеряют тесты** Тесты на IQ варьируются по всем параметрам. Некоторые предполагают аргументацию, другие тестируют

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1904**

С. Спирман и g-фактор (фактор общего интеллекта)

**1981**

А. Р. Дженсен. «Откровенный разговор о тестах на интеллект»

память, третьи – знания, четвертые – выполнение правил. Они тестируют знание слов, чисел, размеров, логику и объяснение практических действий. Вопрос заключается в том, можно ли найти взаимосвязь между результатами теста на основании очень большой выборки.

Ответ подтверждает убеждения тех, кто верит в единый интеллект, – «объединителей». Все взаимосвязи прямые: некоторые доходят до значения 0,8, а среднее значение 0,5. То есть, несмотря на многообразие тестов, люди, имеющие хорошие результаты в одном тесте, как правило, имеют хорошие результаты и во всех остальных.

Тем не менее эти взаимосвязи были установлены у больших групп людей, и вполне возможно, что среди испытуемых были те, кто выбивается из общего строя и демонстрирует очень высокие результаты в одних тестах и низкие в других. Кроме того, в некоторых тестах результаты взаимосвязаны в большей степени, чем в других, и такие тесты легко выделить в группы. Если результаты тестов одной такой группы взаимосвязаны, то результаты еще выше. И тестируемые проходят их все либо очень хорошо, либо средне, либо плохо. Результаты указывают на единую умственную способность или черту, которую можно назвать «интеллект», или «когнитивная способность». Эти выводы были подтверждены по меньшей мере в 400 исследованиях.

**«Правильно оценивать, правильно понимать, правильно мыслить. Это основные типы интеллектуальной деятельности»**

А. Бине и Т. Симон, **авторы шкалы умственного развития, 1916**

**Подвижный и кристаллизованный** Психологи утверждают, что мы можем измерить уровень способностей. Так, можно провести тест на общие знания, – например, предложить решить кроссворд, который проверяет то, что психологи называют кристаллизованным интеллектом. Мы можем протестировать способность решать задачи на примере кроссворда судоку, который тестирует подвижный интеллект. Чем больше различных тестов мы предложим человеку, тем более четкие и достоверные данные о его уровне интеллекта мы получим.

**Множественный интеллект** Теория множественного интеллекта набрала популярность, когда Говард Гарднер в 1983 году определил интеллект как «способность к решению задач или созиданию, важных в одном или нескольких культурных контекстах». Гарднер выделил семь видов интеллекта. По его мнению, в образовании самыми ценными являются лингвистический/вербальный и логический/математический типы интеллекта. Лингвистический интеллект включает восприимчивость

**1983**
Г. Гарднер.
«Рамки ума»

**1985**
Стернберг.
«По ту сторону коэффициента интеллекта»

**1999**
Г. Гарднер.
«Переосмысление интеллекта»

к разговорному и письменному языку и способность к изучению языков. Логический/математический интеллект включает способность анализировать задачи логически, решать математические задачи и исследовать вопросы с научной точки зрения. Эти два типа интеллекта и тестируются главным образом в ходе тестов на интеллект.

Три других типа интеллекта относятся к искусству: музыкальный интеллект — навыки исполнения, сочинения и восприятия музыкальных образов; телесно-кинестетический интеллект — использование всего тела или частей тела для решения задач или придания формы предметам; пространственный интеллект — способность распознавать и манипулировать рисунками в пространстве.

Кроме того, существует два вида личностного интеллекта: межличностный (интерперсональный) интеллект — способность понимать намерения, мотивы и желания других людей, и внутриличностный (интраперсональный) интеллект — способность понимать себя и эффективно использовать эту информацию в своей жизни.

**Еще три** В своей следующей книге («Переосмысление интеллекта», 1999) Гарднер определяет интеллект как «биопсихологический потенциал для обработки информации, который может активироваться в определенном культурном контексте для решения задач или созидания, ценного в данной культуре». В этой книге он предлагает еще три типа интеллекта. Однако принят был только один, а именно натуралистический интеллект — умение узнавать и классифицировать представителей флоры и фауны на определенной территории. Это способность таксономизации — узнавание членов одной группы, определение отличий между членами одной группы и формальная или неформальная классификация отношений между различными видами. Другие два предложенных типа интеллекта — духовный и экзистенциональный — были отклонены, так как не являются типами интеллекта.

> **«Достаточно развенчать какую-то систему IQ, чтобы обрести известность и популярность; однако такие нападки, во-первых, бессмысленны, а во-вторых, вовсе не доказывают правильность вашей собственной системы»**
>
> Ханс Айзенк, 1988

**Практический интеллект** Существует еще одна многомерная модель, которую называют «тройной теорией» успешной интеллектуальной деятельности Роберта Стернберга. В соответствии с этой теорией человеческий интеллект состоит из трех аспектов — компонентного, опытного и контекстуального. Компонентный аспект описывает умение человека учиться новому, думать аналитически и решать проблемы. Овладение этим аспектом проявляется в хороших результатах обычных тестов интеллекта, которые требуют общих знаний арифметики и словарного запаса. Опытный аспект — это умение творчески комбинировать личный опыт. Он важен для оригинального и творческого мышления — как в искусстве, так и в науке. И наконец, контекстуальный интеллект — умение человека справляться с практическими

## Бизнес-интеллект

Нужны ли специальные способности для успешной карьеры? Большинство людей считают, что достаточно когнитивного или академического IQ и эмоционального интеллекта. Однако некоторые психологи выделяют особые способности, что неизбежно вызывает противоречия.

**Политический IQ** — умение получать выгоду, используя политическую власть, в ситуациях, когда неоднозначность и степень ответственности позволяют формировать мнение и имидж.

**Бизнес-IQ** — способность достигать целей с помощью бизнес-стратегий, процедур, планирования и аудита. На самом деле это понимание официальных, формальных правил организации бизнеса и умение организовать процессы в особенном контексте.

**Социокультурный IQ** — культурные навыки и умение переводить знаки культурного кода и интегрировать их в другую культуру. Здесь важно распознавание и понимание общественных норм, мотивов и действий.

**Сетевой IQ** — это прежде всего умение управлять отношениями между организациями и реализовывать свои задачи с помощью других отделений.

**Организационный IQ** — умение досконально понимать, как достигать целей в рамках организаций.

Повторим, что, несмотря на то что идея бизнес-интеллекта очень привлекательна для менеджеров и консультантов, выделять такие виды «интеллекта» — полное заблуждение. Более точно называть их умениями, потому что всему этому можно научиться.

задачами и приспосабливаться к обстоятельствам. Этот аспект интеллекта можно назвать «жизненным опытом».

Увлечение идеями множественного интеллекта привело к тому, что все чаще стали «открывать» новые виды интеллекта. Так, например, выдвинута гипотеза «сексуального интеллекта» – способности выбирать партнера. Проблема теории множественного интеллекта состоит в том, что она не может доказать, что новые виды «интеллекта» действительно виды интеллекта, а не приобретенные навыки или свойства личности. Большой вопрос – верно ли лежащее в основе этого подхода предположение, что виды множественного интеллекта связаны друг с другом, или же они не зависят друг от друга. На самом деле данные показывают, что гипотеза скорее неверна, и говорят в пользу теории общих умственных способностей.

## В сухом остатке
## Интеллект бывает разный

# 20 Когнитивные различия

**Нужно быть слишком отчаянным, чтобы поднять тему о различиях в умственных способностях между мужчиной и женщиной. Многие желают верить, что мужчины и женщины обладают не только одинаковыми возможностями, но и одинаковыми способностями. А если кто-то и согласен, что небольшие различия имеются, то тут же заявляет, что их нельзя исследовать, ибо это спровоцирует войну полов. «Вход воспрещен» — такая табличка предупреждает исследователей, желающих понять, есть ли ментальная разница между мужчинами и женщинами.**

Обсуждение различий между группами людей и попытки объяснить эти различия, как правило, стремительно обретают идеологический характер. Это неизбежно связано с противоречиями сторонников подходов, считающих человеческие черты либо врожденными, либо приобретенными, а тут уже всего лишь шаг до противоречия между правыми и левыми политическими взглядами. Весь прошлый век происходило раскачивание то в одну, то в другую сторону — то преобладали взгляды, поддерживающие теорию различий, то отрицающих. Набравшие силу в 1960-х феминистское движение и теория детерминизма закрепили мнение, что любые заметные различия между полами — результат обучения или социализации.

> **«В последний десяток лет наличие интеллекта впервые стало считаться приличным для девушки»**
>
> Том Вулф, **американский журналист и писатель, «Костры амбиций», 1987**

Однако с 1990-х маятник качнулся в другую сторону, ближе к биологической и эволюционной точке зрения, которая признает и трактует половые различия.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1928**

Британские женщины впервые получили право голоса

**1972**

Дж. Мани. «Мужчина и женщина, мальчик и девочка»

**Пол или гендер?** Психологи различают половую принадлежность (в соответствии с биологическим полом), гендерную самоидентификацию (в соответствии с восприятием пола), половую роль (то, как должны вести себя представители пола) и типичное для пола поведение (поведение, которое культура предписывает либо запрещает для гендера).

**Различия в разные периоды жизни** На всех стадиях жизни существуют половые различия, которые никто не отрицает. Известно, что в младенчестве мальчики более активны и больше времени бодрствуют, а девочки более развиты физически, их движения более скоординированны; у девочек уже в пять месяцев проявляется преобладание правой руки; у девочек лучше слух и лучше развивается речь; они больше поддерживают зрительный контакт и проявляют больший интерес к социальным и эмоциональным стимулам; мальчиков сильнее интересуют вещи и конструкции.

В дошкольном возрасте мальчики, как известно, увлекаются кубиками и машинками, а девочки предпочитают кукол, рисование и домашнее хозяйство; мальчики любят побузить, а девочки менее подвижны, зато эмоциональнее; круг интересов у девочек шире, чем у мальчиков, причем характерна так называемая асимметричная половая типизация – девочек интересуют и «мальчуковые» сферы. И у мальчиков, и у девочек проявляется гендерная сегрегация – игры проходят преимущественно с представителями того же пола. Группы мальчиков обычно больше, в них важнее, кто главный; девочки чаще играют группками по два-три человека, они готовы делиться, для них важна справедливость.

> **‘Быть женщиной удобно только в том смысле, что всегда можно притвориться глупее, чем ты есть, и никто этому не удивится’**
>
> **Фрея Старк, английская путешественница и писательница, 1970**

У девочек быстрее растет словарный запас, их грамматические конструкции сложнее, они лучше читают и выражают свои мысли. Мальчики менее общительны, язык они используют в качестве инструмента (чтобы получить то, что им нужно); мальчикам труднее дается развитие в двуязычной среде, а для девочек оно, похоже, не составляет проблемы.

В среднем мальчики сильнее в математических рассуждениях и метании дротиков, они легче распознают геометрические фигуры в сложных рисунках и на вращающихся предметах. А девочки лучше запоминают, пересказывают, лучше справляются там, где нужны аккуратность и ловкость.

| 1974 | 1975 | 2003 |
|---|---|---|
| Сандра Бем впервые вводит понятие андрогинности | В Британии принят закон о дискриминации по половому признаку | С. Барон-Коэн. «Существенное различие» |

## Шесть взглядов на различия в IQ у мужчин и женщин

1. Уровень интеллекта невозможно измерить точно, потому сложно подтвердить или опровергнуть его различия для полов.
2. Нет вообще никакого различия. Это не подтверждается теориями — ни эволюционистскими, ни детерминистскими.
3. Нет усредненных различий между представителями полов, все отличия только в крайностях. Так, гауссова кривая показывает, что мужчины в большей степени представлены в ее экстремумах (см. главу 17). Мужчины показывают и самые выдающиеся результаты, и самые низкие, а это значит, что средний показатель один и тот же, просто среди мужчин распределение шире.
4. Существуют многочисленные, явные и воспроизводимые половые различия в целом ряде способностей, которые составляют общий интеллектуальный уровень. Причину этих различий можно объяснить с точки зрения эволюции.
5. Половые различия — только видимость. Есть три причины, по которым они кажутся реальными. Девочек учат скромности, а мужчин — высокомерию, и эта общественная традиция заставляет их по-разному подходить к тесту. Кроме того, по отношению к девушкам не так сильно социальное требование в том, что касается интеллекта, поэтому они тратят меньше сил на образование и повышение квалификации. И наконец, женщины менее эмоционально устойчивы, чем мужчины, так что на результаты теста влияет волнение. Поэтому любые различия не отражают реального положения вещей.
6. Есть реальные различия между мужчинами и женщинами. У первых перевес в 4–8 пунктов IQ, и это становится заметным начиная с 15-летнего возраста. До подросткового периода преимущество у женщин. Различие полов по интеллекту лучше всего заметно в сфере пространственного мышления. Разница отражается в объеме мозга у мужчин и женщин (с поправкой на объем тела). Во многом эта «реальная» разница «объясняет» преимущество мужчин.

Мальчики обычно говорят, что их неудачи связаны с недостаточными усилиями, а девочки чаще винят в этом недостаток способностей. Девочки обращают больше внимания на чувства других и в целом лучше «читают мысли». Мальчики острее переживают тяжелые утраты, разлуку, материнскую депрессию и т. д., но не склонны показывать свои страдания или грусть.

**Разница есть** Всегда есть те, кто считает различия в уровне интеллекта между мужчинами и женщинами реальными. Они находят этому пять подтверждений.

- Сходные различия существовали в разное время, в разных культурах и у разных видов (и поэтому маловероятно, что они приобретенные).
- Конкретные различия можно предсказать на основе специализации в ходе эволюции.
- Различия в структуре мозга определяются внутриутробными половыми гормонами, позже гормоны влияют на способности (например, эстроген подавляет

пространственное мышление, а заместительная гормональная терапия благотворно влияет на вербальную память).

- Деятельность, типичная для пола, начинается до осознания гендерной роли. В возрасте двух лет девочки лучше говорят, мальчики лучше выполняют задачи, связанные с конструированием. Это не приобретенное.
- Влияние окружающей среды незначительно. Оно может лишь увеличить или ослабить различия.

**Врожденное или приобретенное?** Противники идеи о различии мышления у полов, однако, признают возможность гендерных различий, но их они считают приобретенными. Есть мнение, что различия являются приобретенными во всех культурах.

В большинстве культур мужчины (независимые, напористые и соперничающие) считаются носителями созидательного начала, а женщины (чувствительные, готовые помочь и поддержать) — эмоционального. Есть мнение, что культурные различия, возможно, произошли от биологических отличий, но социальные факторы обострили их.

В последние 30–40 лет выдвигались различные теории происхождения гендерных различий. Теория социального обучения предполагает, что дети учатся поведению, соответствующему половой роли, тремя способами на решающих этапах своей жизни: прямое обучение, имитация и обучение через наблюдение. В соответствии с теорией гендерной схемы детей учат формировать четкий набор представлений и концепций о гендере — схему, которая помогает им понимать мир и регулировать свое поведение.

**«В особенности женщина, имеющая несчастье быть сколько-нибудь образованной, вынуждена поелику возможно скрывать этот недостаток»**

**Джейн Остин. «Нортенгерское аббатство», 1803**
Пер. И. Маршак

Человек может быть выраженно мужественным или женственным, или и тем и другим (андрогинным), или ни тем ни другим (неопределенным). Долгое время считалось, что андрогинность — «лучший», или «самый здоровый», компромисс. В наши дни это проявляется в концепции «метросексуальности».

## В сухом остатке
## Мужчины и женщины думают по-разному

# 21 Тест Роршаха

**Если человек не хочет или не может говорить о своих самых затаенных страхах, надеждах и стремлениях, возможно ли узнать о них, если спросить его, что он видит на картинках? Проецируются ли недопустимые или даже запретные мечты и фантазии на истории или изображения? В популярной психологии распространено мнение, что выбор, который делает человек, его описание увиденного могут «многое сказать о личности». Эта идея стала основой знаменитого теста, разработанного более 80 лет назад швейцарским психологом Германом Роршахом. Принцип его описал в 1895 году Альфред Бине, который позже прославился первым тестом IQ.**

Самая популярная версия теста состоит из десяти карточек с симметричными чернильными кляксами, половина клякс – цветные, половина – черно-белые. Пятна именно этих форм оказались самыми информативными. Испытуемому дают карточку и спрашивают, что он на ней видит. Затем вторую и так далее. Ответы, время, то, как человек держит карточку, – все это записывается.

> **«Если человек описывает любую из клякс на тесте Роршаха как просто кляксу, это следует считать защитной стратегией»**
>
> **Пол Клайн, британский психоаналитик, 1993**

**Оценка результатов теста** Традиционный тест предусматривает четыре этапа. На первом – представлении – человек должен без подготовки рассказать, что он видит на каждой из карточек. Второй этап, опрашивание, более структурирован. Человеку задают пару общих вопросов, а затем просят рассказать про каждую карточку подробнее. Расспрашивают о деталях изображения, о положении и т. д. Затем психолог проверяет, рассматривает ли человек картинку из пятен как целое, а если нет, то какие части привлекли его внимание. Кроме того, человека расспрашивают, чем именно клякса показалась похожей

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1921**
Г. Роршах. «Психодиагностика»

**1939**
Новые проективные методы исследования личности

на то, о чем он говорил, – формой, иллюзией движения, цветом, игрой теней. На третьем этапе, который называется стадией аналогий, психолог исследует ответы и пытается проанализировать, что они означают и на что указывают. В заключительной фазе «направляемого тестирования» психолог рассказывает о других «популярных» трактовках и спрашивает, может ли человек увидеть и их.

Следующий этап – интерпретация. Он на удивление сложный, в нем задействован ряд буквенных обозначений, которыми протоколисты отмечают разные явления. Так, буквой «М» обозначают влияние воображения и то, насколько трактовки «олицетворяются». «К» обозначает беспокойство, о нем судят по восприятию цвета и движения. «D» характеризует роль здравого смысла в личности. «S» обозначает склонность к противопоставлению, она определяется по тому, как человек интерпретирует белые участки или самые мелкие детали. Оценки результатов по этой системе выглядят довольно причудливо, как нечто среднее между кулинарной книгой и книгой заклинаний.

## Самые типичные интерпретации

| Ответы и реакции | Интерпретация |
|---|---|
| Частая реакция на мелкие, четко выраженные элементы чернильных пятен | Зацикленная личность со склонностью к перфекционизму и педантичности |
| Часто видит двигающихся животных | Импульсивный человек, требующий немедленного удовлетворения своих потребностей |
| Ответы часто обусловлены исключительно цветом | Эмоционально неуравновешенная, несдержанная личность |
| Часто видит маленьких, бездеятельных животных | Пассивная личность, склонная к зависимости в поведении и взглядах |
| Склонность видеть карты | Настороженный и уклончивый человек |
| Часто видит маски | Нежелание раскрыть свое реальное «я» |

Есть разные системы, разработанные экспертами для оценки результатов этого теста, и многие из них концентрируются на разных аспектах карточек. Суть в том, чтобы провести диагноз или охарактеризовать конкретного человека. Одни считают, что люди не могут или не хотят говорить непосредственно о своих реальных мотивах, ожиданиях и амбициях. Не могут либо потому, что не осознают своих сильных, но лежащих в области бессознательного, мотивов, либо просто потому, что не могут выразить их словами. Или же люди не хотят говорить правду о своих сокровенных

**1943**
Тест тематической апперцепции

**1954**
Впервые описан знаменитый метод оценки результатов теста Роршаха

**2004**
Серьезная критика теста в книге: Э. Пол. «Культ личности»

## Пять категорий проективных тестов

**Кляксы или абстрактные картинки** Можно просто капнуть чернил в центр листа, согнуть его вдвое и рассматривать, что получилось.

**Звуки** Люди слушают звуки (песни, детский плач, звуки автомобильной аварии) или музыку и описывают свою реакцию.

**Завершение предложений** Испытуемых просят завершить фразы типа «Лучше бы я никогда не…», «Я — …», «Больше всего я боюсь…», «Пожалуй, я горжусь тем, что…»

**Свободное рисование** Испытуемые рисуют конкретные предметы (дом, машину, родителей) и отвечают на вопросы о них.

**Твердые предметы** Человеку предлагают поиграть с предметами, манипулировать ими или создавать из них конструкции (это могут быть куклы, кубики, песок), попутно описывая свои действия.

желаниях, надеждах и устремлениях. Психологи говорят о двух формах сокрытия или обмана: управление впечатлением, когда о себе рассказывают только то, что может создать положительное впечатление; и самообман, когда люди действительно думают, будто говорят о себе правду, но на деле это не так. Считается, что такие проективные методы исследования, как тест Роршаха, способны решить эти проблемы.

Помимо теста Роршаха в психологии используются и другие проективные методы. Их объединяет то, что в ходе исследования людям предъявляют стимул (обычно это картинка, но это может быть и звук или запах), чтобы они проецировали на этот стимул свои непосредственные, сокровенные и сильные чувства, желания и мысли. При помощи тестов изучают то, как люди реагируют на неоднозначные стимулы. Чем многозначнее, непонятнее и неопределеннее стимул, тем сильнее люди проецируют себя на него.

Проективная гипотеза долгое время активно использовалась в психологии отчасти потому, что психологам не так хорошо удавалось раскрывать мотивацию людей, — в частности, их мотивацию к успеху и достижению цели. Так, Дэвид Макклелланд, подробно работавший со вторым по известности в психологии проективным тестом (тестом тематической апперцепции, где используются не кляксы, а рисунки), говорил, что этот тест раскрывает три самые важные и основные потребности. Это потребность в достижении, потребность во власти и потребность в принадлежности. Суть теста в том, что люди рассказывают истории по картинкам, и по этим рассказам можно получить точное представление о тех потребностях, о которых они не могут говорить вслух.

**Критика тестов** Есть четыре возражения против использования этих тестов в научных целях, и некоторые считают, что эти возражения полностью опровергают их научность. Во-первых, тесты ненадежны, потому что разные эксперты и протоколисты дают совершенно разные интерпретации. Если сами психологи не могут прийти

к общему мнению по результатам теста, то смысла в них мало. Во-вторых, тесты нельзя считать обоснованными, потому что результаты ничего не предсказывают. Одним словом, они не описывают то, что берутся описывать. В-третьих, слишком многое зависит от контекста. Настроение человека, личность тестирующего, условия теста — все это влияет на результаты, а значит, описываются скорее незначительные, чем важные, основополагающие факторы. В-четвертых, сами тестирующие не соглашаются по поводу того, что именно характеризуют эти тесты, — жизненные установки, способности, защитные механизмы, мотивации, сокровенные желания. А если тесты описывают все, то есть риск, что на самом деле не описывают ничего.

**‘Словом, нет единого, непреложного значения для конкретного ответа; все относительно, и для интерпретации нужно серьезное обучение и большой опыт’**

Э. Д. Фарес, **психолог-клиницист, 1984**

Так почему же эти тесты все еще используются? Применяет ли эти дискредитированные тесты кто-нибудь, кроме нерадивых журналистов, психологов-шарлатанов и наивных менеджеров? Почему они не вышли из обращения?

- С их помощью данные, зачастую уникальные и очень любопытные, получить проще, дешевле и быстрее, чем любыми другими методами.
- Квалифицированные и опытные исследователи могут получить убедительные, надежные и глубокие результаты, которых они не добьются с помощью других тестов и собеседований.
- По сравнению с обилием данных этих тестов результаты других часто кажутся сырыми, блеклыми и надуманными.
- Они могут дополнять и подтверждать другие идеи и выводы.

Так что и сейчас, спустя более чем сто лет, многие психологи призывают на подмогу кляксы, чтобы попытаться понять личность, но те, кто предпочитает надежные и максимально достоверные методы, отказались от данного теста.

## В сухом остатке

## Так можно ли постичь личность через кляксы?

# 22 Как уличить во лжи

**Человек давно желал иметь надежный способ обнаружить ложь с помощью физиологических измерений — и уж тем более в XX веке с его увлечением научной фантастикой. Детектор лжи — это физический метод выявления расхождений. Были также попытки использовать медикаментозные методы — «сыворотку правды», но без особых результатов.**

**Как добраться до истины** Самые ранние упоминания об аналоге детектора лжи относятся к эпохе Древней Индии, в Европе первой этим вопросом заинтересовалась Католическая церковь — в Средние века. Цель была одна — вытянуть из человека правду. Подозреваемых заставляли жевать различные вещества и сплевывать. По тому, с какой легкостью выплевывалось вещество, и по клейкости слюны определяли вину. Уже тогда обнаружили, что из-за страха снижается слюноотделение, слюна становится вязкой. Сейчас мы бы сказали, что волнение влияет на активность вегетативной нервной системы, которая управляет слюноотделением.

В XIX веке ученые пытались измерить активность других процессов, сопутствующих страху. В опытах с подозреваемыми использовали разные инструменты, например «плетизмограф», который измерял частоту пульса и давление в конечностях, дрожь в пальцах, время реакции на определенные слова и так далее.

**История полиграфа** Детектор лжи, или полиграф, был создан в 1930-е годы, но с середины 1970-х психологи начали серьезно исследовать детектор лжи и не одобрили его использование. В 1988 году был принят «Закон о защите служащих от полиграфа», запрещавший работодателям США требовать от своих служащих

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1938**
У. Марстон. «Тест на детекторе лжи»

**1960-е**
Детекторы лжи широко используются в бизнесе

проходить тест на детекторе лжи. Сейчас детекторы лжи используются во всем мире, от Канады до Таиланда, от Израиля до Тайваня, хотя их применение и ограничено.

**Достоверность детектора лжи** Тесту на детекторе лжи можно хоть сколько-нибудь верить, только если он отвечает минимальным критериям. Во-первых, должны существовать стандартные методы тестирования, четко прописанные. Во-вторых, оценка результатов должна быть объективной. В-третьих, должны существовать объективные критерии: четкое и однозначное различие между правдой и ложью.

## Как работает полиграф

Полиграф измеряет активность вегетативной (автономной) нервной системы с помощью датчиков, прикрепленных к разным частям тела: к груди, к животу, к пальцам. Эти датчики фиксируют изменения дыхания (глубину и частоту), сердечную активность (кровяное давление) и потоотделение. Можно также измерять и электрическую активность мозга. Индикаторы показывают только физиологические изменения, которые обычно вызваны эмоциями. Прибор усиливает сигналы датчиков. Он обнаруживает не ложь, а физические изменения, которые обусловлены определенным чувством (страха, злости, вины), но неясно, каким именно. Людям задают «горячие» вопросы — те, которые имеют отношение к делу, — и «холодные», контрольные вопросы. Основной принцип в том, что невиновные люди одинаково отвечают и на вопросы, непосредственно относящиеся к делу, и на нейтральные контрольные вопросы. Но некоторые люди все же реагируют более живо, чем другие. Для того чтобы подавить активность вегетативной нервной системы и сделать любые физиологические анализы бессмысленными, могут использоваться наркотики. И с помощью определенных техник можно натренироваться, чтобы обмануть тест. Так что подобные проверки не только ненадежны, но даже могут приводить к обратным результатам — невиновных ложно обвинят, а виновные останутся безнаказанными. Детекторы лжи используются в трех областях: в криминальных расследованиях, при проверке благонадежности и в наборе кадров. Есть мнение, что процент обманщиков слишком высок, чтобы этим тестам вообще доверять. Другие считают, что само по себе тестирование — причина плохого впечатления, которое производят испытуемые. Однако бытует мнение, что сама проверка на детекторе лжи или угроза ее провести может заставить человека признаться в чем-то, что он не признал бы иначе. Так что тест может быть полезным, даже если он и неточен.

**1988**
В США принят «Закон о защите служащих от полиграфа»

**2000**
А. Врей.
«Обнаружение лжи и обмана»

**2001**
В США все еще проводится более миллиона проверок на детекторе лжи ежегодно

## Эмоции, которые нас выдают

Признаки того, что человек говорит неправду, следует искать в его эмоциях, в том, как он говорит.

- **Время ответа** Сколько времени проходит с конца вопроса до начала ответа. Лгунам нужно больше времени.
- **Частота и длина пауз** Сколько раз человек колеблется, раздумывая, как ответить.
- **Языковая дистанция** Человек не использует местоимения «я», «он», «она», а рассказывает о происшедшем с ним отстраненно.
- **Языковые ошибки** Оговорки по Фрейду, слишком частое «меканье» и «беканье», внезапное замедление или ускорение речи.
- **Медленная, но неровная речь** Будто человек говорит и думает одновременно. Именно изменение темпа в ответе на определенный вопрос свидетельствует: здесь дело нечисто.
- **Излишняя говорливость** Человек продолжает говорить, даже когда это не нужно. Лгунам долгие паузы кажутся неловкими.
- **Частые повышения тона** Вместо нисходящей интонации в конце ответа тон идет вверх, как в вопросе. Эта интонация словно вопрошает: «А теперь вы мне верите?»
- **Невыразительный голос** Человек отвечает ровно, монотонно.

Есть и невербальные признаки:

- **Ерзанье** Человек постоянно ерзает на стуле, совершает множество странных движений головой, ногами, ступнями, телом.
- **Затянувшийся зрительный контакт** Так лгуны пытаются компенсировать прочие признаки в своем поведении.
- **Микрогримасы** Короткие непроизвольные изменения в лице (от удивления, испуга, злости), их можно обнаружить только на стоп-кадре.
- **Успокаивающая жестикуляция** Человек чаще обычного дотрагивается до лица и до верхней части тела.
- **Частая смена выражения лица** Сюда же входят улыбки, моргание, короткие взгляды.

Ученые называют четыре фактора, которые нужно принимать во внимание при оценке метода:

- четкое разграничение точности и полезности: полиграф может быть полезным, даже не будучи точным;
- поиск «главной правды»: насколько тяжело определить точность полиграфа, не зная точно, кто говорит неправду;

**«Если ложь — всего лишь ложь,
В прямом бою она не устоит.
Но если в ней есть правды нож,
Неведомо еще, кто победит»**

**Альфред Теннисон, 1859**

> **«Лицо выдает обман многочисленными признаками: микрогримасы, смазанные выражения, очевидные эмоции, моргание, расширенные зрачки, слезы, румянец, бледность, асимметрия, окаменелость, фальшивые улыбки. Некоторые признаки выдают скрываемые чувства, другие свидетельствуют о самом факте утаивания, третьи же буквально вопят, что тут сплошная фальшь»**
>
> Пол Экман, **специалист в области психологии лжи, 1976**

- процент лжи: как много точный тест может выдать ошибочных результатов, если в группе подозреваемых очень мало лжецов;
- ограничение лжи: насколько угроза проверки может удержать кого-то от обмана, даже если проверка ложная.

В условиях эксперимента результат может оказаться неверным: неожиданно большое количество виновных определяется как невиновные, и наоборот. Встает вопрос: почему и в какой мере? И какие последствия это может вызвать? Доля ошибочных результатов способна достигать от двух до десяти процентов. Именно последствия того, что правдивых, но беспокойных людей могут счесть лжецами, а лжецов-психопатов — правдивыми, заставили правительства и просвещенное общество запретить использование детектора лжи или, по крайней мере, выступать против него.

**Человек против машины: как обмануть детектор лжи** Можно ли обмануть детектор лжи? Есть два способа это сделать: физический и ментальный. В качестве уловки можно причинить себе боль (прикусить язык, подложить в ботинок кнопку или просто напрягать и расслаблять мышцы). Ментальные способы — считать про себя в обратном направлении, фантазировать на эротические темы. Все это может спровоцировать очень выраженные, но ложные результаты.

## В сухом остатке
## Детекторы лжи приносят как пользу, так и вред

# 23 Авторитарная личность

**Что за люди приняли нацистскую идеологию и устроили Холокост? Что дает людям абсолютную уверенность в том, что они правы, а все остальные — нет? Почему они столь ортодоксальны во многих вопросах?**

**Личность и нацизм** После Второй мировой войны группа социологов из Америки под руководством Теодора Адорно задалась этими вопросами. Результатом исследований стала книга «Авторитарная личность», изданная в 1950 году.

В центре их теории лежит идея индивидуума как причины социальных бедствий. Основная мысль состоит в следующем. Родители воспитывают авторитарность, часто и серьезно наказывая детей даже за мелкие проступки. Это настраивает детей враждебно по отношению к родителям и всем, имеющим власть и авторитет. Однако дети не осознают этой агрессии, потому что она может означать для них еще большее наказание. Кроме того, они зависят от родителей и предполагается, что должны любить их. И поэтому, в соответствии с теорией, их подавленный антагонизм вытесняется и проецируется на более слабых членов общества. Авторитарные люди почти всегда этноцентричны, то есть у них есть однозначное, четкое и непоколебимое убеждение в превосходстве их расовой, культурной и этнической группы над членами других групп. Это легко переходит в жестокость, агрессию и явное, неприкрытое предубеждение.

Хотя идея и получила распространение, ее критиковали — и потому, что на развитие авторитарного мышления и поведения влияет множество других факторов, и потому, что предубеждение на самом деле формируется другими из-за сильных ситуационных факторов (см. главы 24 и 25).

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1954**
Г. Айзенк.
«Психология политики»

**1954**
Т. Адорно и др.
«Авторитарная личность»

Люди авторитарного склада, как выяснилось, стремятся избегать ситуаций, связанных с любой неопределенностью или неоднозначностью, они не хотят признавать, что у «хороших людей» есть и хорошие, и плохие черты. Однако часто оказывается, что они не слишком интересуются политикой, мало участвуют в политической и общественной деятельности и предпочитают сильных лидеров.

**Как измерить авторитарность** Характеристики авторитарности представлены на самой известной и широко используемой шкале — так называемой F-шкале, впервые опубликованной в книге «Авторитарная личность», которая пытается измерить предвзятость и негибкость мышления. Ниже приводится девять факторов и высказывания, отражающие каждую часть шкалы.

## F-шкала

**Консерватизм** Строгая приверженность традиционным ценностям среднего класса. («Самые главные ценности, которые нужно привить детям, — это послушание и уважение к властям».)

**Авторитарное подчинение** Безоговорочное принятие власти. («У молодых иногда бывают бунтарские идеи, но когда они вырастают, то должны забыть их и остепениться».)

**Авторитарная агрессия** Склонность осуждать любого, кто нарушает традиционные нормы. («Человек с плохими манерами, дурными привычками и воспитанием вряд ли может рассчитывать на то, чтобы общаться с приличными людьми».)

**Секс** Чрезмерная забота о должном половом поведении. («Гомосексуалисты вряд ли чем-то лучше, чем преступники, поэтому их надо строго наказывать».)

**Антиинтрацепция** Отрицание слабости и сентиментальности. («Бизнесмен и промышленник гораздо важнее для общества, чем художник и профессор».)

**Предвзятость и стереотипия** Вера в мистические детерминанты судьбы, негибкость и категоричность мышления. («Когда-нибудь мы увидим, что астрология способна объяснить многие вещи». )

**«Комплекс власти»** Озабоченность превосходством над другими. («Если у человека есть сила воли, ничто не может ему помешать».)

**Деструктивность и цинизм** Общее чувство враждебности и агрессии. («Природа человека неизменна, всегда будут существовать конфликты и войны».)

**Проективность** Склонность проецировать наружу внутренние эмоции и импульсы. («Большинство людей не осознает, как многое в нашей жизни управляется тайными заговорами».)

**1960**
М. Рокич.
«Открытый и закрытый разум»

**1973**
Г. Вильсон.
«Психология консерватизма»

**1981**
Р. Альтмайер.
«Правый авторитаризм»

**Этноцентризм и попытки избежать неоднозначности** С авторитаризмом связан ряд других понятий. Например, консерватизм, догматизм и этноцентризм. Одни исследователи концентрируют внимание на образе мышления, другие – на предрассудках. Большинство согласны в том, что авторитаризм – скорее поведенческий синдром, чем черта личности, обусловленный и наследственными (генетическими) факторами, и факторами внешней среды. В основе авторитаризма лежит склонность к тревоге и ощущению опасности при столкновении с неопределенностью или неоднозначностью.

> **Подчинение — базовая составляющая в структуре социальной жизни. Система власти нужна в любом обществе. Только у человека, живущего в изоляции, нет необходимости реагировать подчинением или неповиновением на команды других**
>
> Стэнли Милгрэм, **американский социопсихолог, 1974**

В силу разных факторов (способности, особенности личности, опыт раннего детства, нынешние обстоятельства) авторитарные люди чувствуют себя в опасности, ущербно и незащищенно, когда им не хватает ясности. Поэтому главная их мотивация – избегать неопределенности. Авторитаристы не любят сложностей, нового, риска, перемен, а также сторонников всего этого. Они не любят конфликтов, не любят принимать решения, склонны подчинять свои собственные чувства и нужды внешним властям. Они придерживаются правил, норм, устоев и, что еще важнее, настаивают на том, чтобы другие поступали так же.

Так, консерваторов и авторитаристов всецело занимает порядок и контроль во внутреннем и внешнем мире. Они любят упрощенные, строгие и однозначные законы, нравственные устои, обязательства и правила. Это определяет все – от выбора произведений искусства до политической позиции.

Авторитарные люди, ограниченные и догматичные, отличаются тремя особенностями: непреодолимое желание отвергать любые мнения, отличные от их собственных; слабая связь между их убеждениями; сложные, многочисленные и положительные представления о вещах, в которые они верят, – в отличие от тех вещей, в которые они не верят.

**Правый авторитаризм** Указанная здесь книга полностью посвящена правому авторитаризму. Существуют и левые авторитаристы – сталинисты или троцкисты, например. Суть в том, что правый авторитаризм основывается на трех поведенческих системах. Первая – полное подчинение действующей власти; вторая – общая агрессия против любых «врагов» этой власти; третья – слепое соблюдение установившихся социальных норм и традиций.

Те, кто придерживается правых авторитаристских взглядов, склонны к абсолютизму, запугиванию, догматизму, лицемерию и фанатизму. Они с воодушевлением

## Догматизм

Консерватизм и догматизм — понятия, тесно связанные с авторитаризмом. Дело даже не в интеллекте, просто люди с более широкими взглядами способны быстрее решать новые задачи, они быстрее подключают новые идеи к имеющейся информации. Поэтому им больше нравятся новые, сложные и необычные задачи. Есть ряд анкет для определения уровня догматизма. Вот несколько высказываний из них:

- В нашем сложном мире единственный способ держаться в курсе того, что происходит, — положиться на лидера или эксперта, которому мы можем доверять.
- Меня просто трясет, когда кто-то упрямо отказывается признать, что он не прав.
- Люди делятся на два типа — те, кто за правду, и те, кто против нее.
- Большинство людей сами не знают, что для них лучше.
- Среди всех различных философий в мире правильная, наверное, только одна.
- Большинство идей, которые гуляют нынче, не стоят и выеденного яйца.

поддерживают любые виды наказаний и сомневаются в либеральных взглядах. Они некритично относятся ко всему, что поддерживают, зачастую непоследовательны и противоречат сами себе. Они готовы к двойным стандартам, самоуверенны, им совершенно чужда скромность и самокритика.

Авторитаристы есть среди людей всех социальных уровней, хотя чаще их привлекают профессии и религии, совместимые с их системой ценностей. Они скорее склонны считать себя не авторитаристами, а людьми «правых взглядов», порядочными, рациональными и честными. Но политические и религиозные взгляды легко их выдают.

## В сухом остатке

## Диктаторами рождаются или становятся?

# 24 Подчинение властям

**Социальная психология нашего века позволяет сделать главный вывод: то, как человек поведет себя, зачастую зависит не столько от свойств его личности, сколько от ситуации, в которой он оказался. Стэнли Милгрэм, 1974.**

Когда Адольфа Эйхмана судили за его участие в Холокосте, он в свое оправдание заявил, что «просто выполнял приказы». Американские солдаты, устроившие кровавую бойню во вьетнамской деревне Сонгми, тоже оправдывались, что следовали приказам своего лейтенанта Келли. Можно сказать, что так поступают только обезумевшие люди во время войны, а с нами ничего такого произойти не может. Но психологи доказали, что может, и происходит.

## Конформность или повиновение?

Почему люди соглашаются с приказами других, исполняют их и повинуются им? Конформность — это не то же самое, что и повиновение (см. главу 25). Различие между ними в следующем.

- **Однозначность** Когда требуется повиновение, действия предписываются приказом однозначно, а в случае конформности требование следовать за всей группой только подразумевается.
- **Иерархия** Конформность управляет поведением людей одного и того же статуса, а повиновение связывает один статус с другим.
- **Подражание** Конформность — это подражание, повиновение — нет.
- **Волюнтаризм** Конформность — это реакция на скрытое давление, поэтому человек считает свои поступки добровольными. В случае с повиновением ситуация не подразумевает никакой добровольности, поэтому собственные действия человек может объяснить общей ситуацией.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1965**
Первые работы Милгрэма в этой области

**1968**
Массовое убийство в Сонгми

**Знаменитое исследование** Возможно, самым драматичным экспериментом в психологии XX века стал опыт Стэнли Милгрэма в 1974 году, чья книга произвела эффект разорвавшейся бомбы. Его исследование показало, что милые, обычные американцы, представители среднего класса, готовы убить электрошоком невинного человека только за то, что он не очень хорошо запоминал словесные пары.

**‘Все благо, на какое только способно человечество, заключается в повиновении’**

**Джон Стюарт Милль, британский философ и экономист, 1859**

Добровольцам сказали, что они принимают участие в эксперименте, изучающем обучаемость человека. Их задача состояла в том, чтобы каждый раз, когда ученик ошибается, выбирая слова для пары, подвергать его электрическому разряду. Участники эксперимента — «учителя» — видели, как их «учеников» пристегивают ремнями к креслам, как их руки смазывают электродной пастой, как подсоединяют электроды. Они даже слышали, что некоторые «ученики» жалуются экспериментаторам на больное сердце, но экспериментатор отвечал, что от удара током не будет никакого вреда, несмотря на его болезненность.

Руководитель эксперимента сопроводил «учителей» (наивных добровольцев) в соседнюю комнату и показал им прибор, посредством которого следует «наказывать» за неправильные ответы. Это был внушительный агрегат с переключателями от 15 до 450 вольт — с делениями по 15 вольт. Под шкалой с цифрами была обозначена сила разряда. «СЛАБЫЙ УДАР» в начале шкалы, далее «СИЛЬНЫЙ УДАР», затем «ОПАСНОСТЬ: СЕРЬЕЗНЫЙ УДАР», и в конце шкалы, у последних двух делений, было обозначение самого сильного разряда — «XXX».

За первый неправильный ответ «учитель» должен был включать разряд в 15 вольт, наказывать следовало за каждую ошибку. «Учитель» должен был усиливать наказание, увеличивая электрический разряд на один уровень (15 вольт) за каждый неверный ответ. «Ученик» на самом деле был знакомым экспериментатора, а единственный настоящий разряд получил в качестве демонстрации «учитель».

Начиналось все достаточно безобидно: «ученики» правильно определяли несколько пар слов, затем ошибались и получали легкий удар током в 15 вольт. До 75 вольт «учитель» не ощущал, что причиняет «ученику» боль. Но, начиная с 75 вольт, «ученик» кричал от боли. «Учитель» мог слышать это через стенку, разделявшую комнаты.

**1974**
С. Милгрэм. «Повиновение власти»

**2000**
Экспериментальные данные подтвердили результаты

**2007**
Ф. Зимбардо. «Эффект Люцифера»

Начиная со 120 вольт, «ученик» кричал экспериментатору, что удары слишком болезненные. При 150 вольтах «ученик» надрывался во весь голос: «Выпустите меня отсюда! Я больше не могу!» «Ученик» все кричал и кричал от боли, все громче и громче, с уровня в 270 вольт его вопли были полны нестерпимой муки. Строго говоря, «учитель» и экспериментатор попросту подвергали его пыткам.

**Мучения и смерть** Когда сила удара достигала 300 вольт, «ученик» в отчаянии завопил, что больше не будет отвечать на вопросы. Экспериментатор — наш безжалостный, непоколебимый авторитарист — сухо сообщал «учителям», что отсутствие ответа следует оценивать как ошибку и продолжать электрические разряды.

**«Никогда не отдавай приказы, если не готов к тому, что они будут исполнены»**

**Автор неизвестен**

Начиная с этого момента добровольцы больше не слышали «учеников», даже не знали, живы ли те. «Учителя» явно понимали, что пытка больше не имеет смысла: раз «ученик» молчит, значит, он не участвует в эксперименте. Когда они приближались к концу шкалы, следовал приказ продолжать и использовать для последующих «ошибок» самый последний рычаг. Конечно, «учитель» мог уйти в любой момент, силой его никто не держал, он мог выйти из эксперимента, чтобы облегчить страдания жертвы. Если «ученик» был привязан к креслу, то «учитель» был совершенно свободен.

Двадцать шесть из сорока мужчин, участвовавших в эксперименте, дошли до конца. И столько же женщин. Покорные «учителя» прекратили поражать своих «учеников» 450-вольтными разрядами, только когда руководитель эксперимента велел им остановиться.

**Дальнейшие исследования** Этот эксперимент повторяли с рядом изменений, чтобы проанализировать, какие факторы влияют на подчинение. Выявились следующие критерии.

- *Близость к жертве:* испытуемые тем послушнее, чем ближе к страдающей жертве.
- *Близость к представителю власти:* чем дальше испытуемые от отдающего приказы, тем менее они покладисты.
- *Официальность обстановки:* эксперименты, проводившиеся в заброшенном здании, показали лишь незначительное снижение повиновения.
- *Давление конформизма:* уровень повиновения зависит от количества послушных участников, равных им по статусу, а высокий процент бунтарей значительно снижает уровень послушания.
- *Роль человека, отдающего приказы:* больше всего слушаются тех, кого считают наделенными законной властью; в экспериментах Милгрэма испытуемые обычно исполняли распоряжения руководителя эксперимента, но не чьи-либо еще.
- *Черты личности:* в исследованиях Милгрэма черты личности мало определяли уровень послушания.

- *Культурные различия:* межкультурные варианты эксперимента показали некоторые расхождения в разных культурах, но уровень послушания обычно высок независимо от культурной принадлежности.
- *Поведенческие и идеологические факторы:* в подобных экспериментах верующие люди более послушны. В эксперименте Милгрэма повиновение возникает не столько потому, что участники отказываются от своей воли в пользу руководителя эксперимента, сколько из-за того, что они убеждают себя в том, что их моральное обязательство – продолжать. Этот моральный аспект отношений между руководителем и испытуемым отчасти поддерживается безличностью в поведении экспериментатора.

Исследователей заинтересовало то, как и почему некоторые люди не подчиняются и можно ли этому научить. Эксперимент Милгрэма по понятным причинам остается, пожалуй, самым известным во всей истории психологии.

## Альтернативные объяснения

**Страх оценки** Когда люди участвуют в экспериментах, они чувствуют, что исследователи оценивают их. Чтобы выглядеть полезными и «нормальными», они делали все, что велел руководитель эксперимента, хотя необязательно сделали бы это в обычной ситуации.

**Разные роли** Участники исследования могут вести себя по-разному в зависимости от той роли испытуемого, которую они выбрали себе для исследования. Одни пытаются исполнить роль «идеального испытуемого» — тщательно следуют указаниям и добросовестно выполняют все требования. Другие могут играть роль «плохого испытуемого»: жалуются на то, что исследование банальное и неинтересное, и на каждом шагу отказываются выполнять указания руководителя.

**Эффект экспериментатора** У каждой ситуации свои свойства, которые, как полагают испытуемые, требуют от них определенного поведения. У Милгрэма экспериментатор вел себя отстраненно и холодно, не подразумевая, что его могут ослушаться, определяя тем самым ситуацию.

# В сухом остатке

## Почему нам удобно повиноваться?

# 25 Приспособление

**Книги по социологии говорят об отклонениях в поведении, учебники по психологии — о конформности. Социологов интересуют бунтари против общественных норм. Единица для их изучения — группа или отдельное общество.**

Для психологов единица изучения – личность (или, максимум, небольшая группа), и их в той же мере интересует, почему люди подчиняются общим правилам. Почему бунтующие подростки, которые отказываются носить школьную форму, в результате все одеваются одинаково? Почему существуют «жертвы моды», которые слепо следуют толпе, несмотря на то что это очень дорого? Что за реальное или воображаемое влияние со стороны общества заставляет людей подражать чужому поведению и следовать чужим примерам?

**Эксперименты** В изучении конформности большую известность получили два исследования: одно посвящено угадыванию в темноте, а другое – принятию решения в ситуации, ясной как день. Первый эксперимент проводился более 80 лет назад Музафером Шерифом. Студенты, находившиеся в совершенно темной комнате, наблюдали за единственной точкой света и должны были сообщать, когда световая точка двигалась, куда и насколько. На самом деле точка оставалась неподвижной. Но в комнате были «сообщники» экспериментатора, которые вслух говорили, что заметили движение. Влияние «тайных агентов» оказалось столь велико, что участники эксперимента соглашались с ними. Их убедили, что неподвижная точка перемещается. Таким образом, в неоднозначных и неясных ситуациях люди склонны копировать поведение тех, кто ведет себя уверенно и последовательно. Пытаясь понять, что происходит, мы оглядываемся на тех, кто рядом.

Второе исследование провел в 1952 году психолог Соломон Аш. Студентов просили принять участие в исследовании восприятия в группах по пять человек.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1936**
М. Шериф.
«Психология социальных норм»

**1952**
С. Аш опубликовал результаты своего исследования

Студентам показывали около 30 пар карточек – одна «стандартная карточка» и одна «карточка для сравнения». На стандартной карточке – одна линия, а на карточке для сравнения – три линии, подписанные как A, B и C, очевидно разные по длине. Требовалось просто сказать, какая из линий имеет ту же длину, что линия на стандартной карточке. Ответ был предельно ясен. Но участник эксперимента не знал одного: четверо остальных участников группы – сообщники, а его очередь отвечать всегда была последней – после того, как он слышал, что говорят остальные. Каждый из них выкрикивал свой ответ: «A! A! A! A!» – и это вовсе не был тот самый очевидный ответ. Что же делать? Ответить неправильно (приспособиться) «A», дать правильный ответ «B» или же дать другой неверный (неприспособленческий и неправильный ) ответ «C»?

**«Сходство — это одна сторона человека, неповторимость — другая»**

**Карл Юнг, 1960**

Около трети участников в результате склонялись к тому, чтобы согласиться с группой. Некоторые давали правильные ответы, но при этом явно чувствовали дискомфорт. Это было наглядным примером приспособленчества – конформности.

**Дальнейшие исследования** Эксперимент Аша многократно повторялся с различными условиями, чтобы определить, что влияет на конформность.

**«Американский идеал состоит в том, чтобы все были как можно более похожи друг на друга»**

**Джеймс Болдуин, американский писатель, активный борец за права человека, 1955**

- *Сложность и неоднозначность задачи.* Чем сложнее задача и неопределеннее стимулы, тем больше участники оглядываются на соседей, чтобы получить информацию, особенно если дело касается мнений и навыков, связанных с социальной реальностью.
- *Природа стимула.* Степень приспособления в поведении серьезно отличается в зависимости от того, какого рода решение нужно принять: чем конкретнее и однозначнее проблема, тем меньше конформности в ее решении.
- *Однозначность источника влияния.* Чем больше человек уверен в надежности и правильности источника влияния (то есть других людей, принимающих решения), тем выше вероятность, что он последует за ним.
- *Размер группы.* У исследователей нет единого мнения о том, зависит конформность линейно от размера группы (то есть чем больше группа, тем сильнее влияние) или это криволинейная зависимость (есть идеальное количество людей, достаточное для

**1955**
Первые исследования приспособления личности

**1960-е**
Исследования культурных различий конформности

**1980-е**
Понятие конформности используется в технике продаж

влияния, а большее количество может и ослабить влияние), хотя похоже, что есть и оптимальный размер группы для стимуляции приспособления.
- *Единодушие в группе.* Чем единодушнее группа, тем больше это провоцирует на приспособление; но даже незначительные отклонения среди большинства приводят к серьезному уменьшению конформных реакций.
- *Состав и статус группы.* Сплоченные группы мужчин, обладающих высоким статусом и престижем, больше всего провоцируют на приспособление: чем выше привлекательность группы, тем выше вероятность попасть под ее влияние.
- *Популярность группы.* У людей с высоким статусом есть «право на непохожесть», поэтому их мнение может отличаться от мнения большинства, это же относится и к членам группы с самым низким статусом, «отверженным»; к приспособлению более всего склонны люди со средним статусом.
- *Публично или приватно.* Люди скорее склонны соглашаться, если вынуждены высказывать суждения или совершать действия публично. Конформность сильно зависит от анонимности.
- *Предыдущий успех или провал группы.* Человек охотнее соглашается с той группой, что регулярно одерживает успех, чем с той, что плетется в отстающих.
- *Последовательность меньшинства.* Убежденное, последовательное меньшинство может образовывать авторитетные подгруппы, которые серьезно влияют на мнение большинства. Чтобы оказывать влияние на большинство, позиция у меньшинства должна быть постоянной.

**«И к чему тебе быть нонконформистом, как все остальные?»**

**Джеймс Тербер, американский юморист, 1948**

**Зачем поступать как все?** Основной вопрос: почему люди приспосабливаются? Коротко можно ответить так: они хотят быть правыми и хотят нравиться. Они подпадают под информационное влияние и под влияние стандартов.

Люди озираются на других, пытаясь определить, как себя вести: каков верный этикет? Чем менее информированными мы себя считаем и чем более информированными считаем других, тем больше мы «идем за стадом». Такая стратегия кажется рациональной. Мы приспосабливаемся еще и потому, что хотим стать своими, получить признание. В этом и состоит социальное давление. Мы соглашаемся, чтобы быть вместе с другими. Большинство из нас осознает себя членами социальной группы. А чтобы быть членом группы, нужно следовать ее правилам и нормам. Так социальное приспособление помогает нам сохранять свою принадлежность к группе — не только мнимую, как нам может показаться, но и реальную. В разное время и в разных местах мы принимаем групповые нормы или отвергаем их. На самом деле мы можем даже стать антиконформистами.

Существуют культурные и личностные критерии приспособленчества. Люди с низкой самооценкой или с авторитарным складом характера более склонны приспосабливаться. Люди зрелые с сильным эго — менее склонны. Кроме того, есть

данные о роли культурных факторов. Культуры, стремящиеся к большему индивидуализму, оказывают меньшее давление, чем коллективистские. А однородные культуры с сильной религиозной или политической идеологией склонны к большей конформности.

**«Сообразуйся с тоном, господствующим в обществе, в которое ты попал»**

**Граф Честерфилд, английский государственный деятель и писатель, 1747**

## Добиваясь уступки

Политики и родители, продавцы и учителя используют разные методы, чтобы заставить других подчиняться.

**Дай ему палец, он и всю руку откусит** Попросите о чем-то незначительном (подписать ходатайство, разменять купюру), потом попросите о чем-то посерьезнее — о том, что вам действительно нужно. Это сработает, если первая просьба была настойчивая, человек понимал, что именно он делает, а также не сомневался, что вполне свободен в своем решении и может отказать. Суть в том, чтобы первой просьбой убедить человека в его полезности, это заставит его выполнить и вторую просьбу.

**Проси больше, тогда дадут наверняка** Нужно попросить о чем-то значительном («Не одолжишь сотню фунтов?», «Можно одолжить твою машину?»), а когда вам откажут, попросить о чем-то куда более скромном. Просьба, в которой отказали, и компромиссная просьба запускают механизм компенсации. Чтобы он сработал, нужно, чтобы на первую просьбу отказали, вторая просьба должна быть скромнее, и человек должен почувствовать необходимость пойти на компромисс.

**Плюс к этому** Нужно сделать человеку предложение, но до того, как он вам ответит, быстро увеличить выгодность вашего предложения. Или снизить цену, или увеличить количество, или добавить что-нибудь еще. Принцип действия тот же, что и для прочих способов. Вы любезны и услужливы — и к вам должны отнестись так же.

# В сухом остатке
# На что мы готовы, чтобы приспособиться?

# 26 Альтруизм и себялюбие

**Почему одни люди всегда готовы на подвиг ради других, а другие не замечают чужих бед и просьб о помощи? Почему одни ради семьи могут пожертвовать жизнью, а ради друзей — нет? Существует ли истинный альтруизм?**

Мы ежедневно участвуем в социальном обмене или в социально-экономической жизни. Мы даем и получаем взамен. Одни помогают людям и добровольно делают что-то для них — в надежде скрыть собственную заинтересованность. Некоторые «альтруистично» работают бесплатно ради того, чтобы повысить квалификацию, увеличить шансы найти работу, войти в какое-то сообщество, получить чье-то одобрение, ослабить чувство вины, повысить самоуважение или выразить личные убеждения.

**Добрый самаритянин** Существует ли отдельный тип личности — очевидно альтруистический? В рамках одного исследования рассмотрели ряд персон, известных своей альтруистической деятельностью.

## Помощь и альтруизм

Существует разница между помощью и альтруизмом. Суть альтруизма в том, что люди помогают, не ожидая никакого вознаграждения в ответ.
Психологи говорят в подобных случаях о просоциальном поведении, имея в виду любое действие, цель которого — помочь другому человеку. Мотив может и не быть бескорыстным, то есть основанным на побуждении помогать другим даже в ущерб себе. Но для кого-то альтруизм означает делать что-то исключительно «по доброте душевной», просто из сочувствия к человеку в сложной ситуации.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**100 до н. э.**
Притча о добром самаритянине

**1950-е**
Послевоенные исследования, посвященные людям, бескорыстно спасавшим евреев в нацистской Германии

Цель состояла в определении, что их объединяет. Исследование показало, что жизнь всех этих людей определило травматическое переживание — ранняя потеря любимого человека — и последовавшая затем встреча со спасителем. Результаты исследования можно трактовать так: альтруизм стал способом справиться с беспомощностью, утратой, яростью и тоской.

**«„Альтруисты“ ожидают от общества взаимности по отношению к себе и к своим близким»**

**Эндрю Марвелл, английский поэт-метафизик, 1650**

Все мы видели, как машины на всей скорости проносятся мимо автомобилиста, ждущего помощи на обочине, и лишь одна из многих останавливается. Почему одни люди больше готовы помочь, чем другие? Есть данные о том, что в этом играет роль пол человека, но от пола зависит скорее тип помощи, чем объем. Мужчины чаще склонны к рыцарскому, смелому, героическому поведению; женщины скорее готовы воспитывать и заботиться.

Человек чаще помогает людям из той же культурной группы, что и он сам. Мы скорее склонны помогать кому-то явно близкому нам — в национальном или религиозном смысле, по языку или демографической группе. Исследования разных культур показали, что в странах, где преобладает не индивидуалистская, а коллективистская культура, люди помогают чаще. Еще одна находка связана с испанским словом *simpatico* — «дружелюбный», «вежливый», «готовый прийти на помощь». По результатам некоторых исследований, выходцы из испаноязычных стран и стран Латинской Америки действительно опережают всех остальных по степени готовности проявить альтруизм.

**«Чувство вины, саморазрушение, стремление к половому удовлетворению и вытеснение гомосексуальных наклонностей — главные движущие силы, лежащие в основе щедрости и альтруизма»**

**Зигмунд Фрейд, 1930**

Отдельное направление исследований выявило зависимость: «делать хорошее» значит «чувствовать себя хорошо». Выяснилось, что, когда люди в хорошем настроении, они с большей вероятностью готовы помогать другим. Те, кто получает подарки, слышит приятную радостную музыку или комплименты, добровольно начинают помогать окружающим. Правда, есть доказательства и другой гипотезы — облегчения негативного состояния. Согласно ей, иногда люди, которым грустно и тоскливо, помогают другим, чтобы почувствовать себя лучше и разогнать хандру. Люди, испытывающие чувство вины, тоже чаще обычного готовы помогать, — возможно,

**1968**
Первые исследования эффекта свидетелей

**1980**
Р. Докинз. «Эгоистичный ген»

**1990-е**
Благотворительные организации учатся использовать альтруизм

чтобы облегчить свой груз. Все это означает, что от сиюминутных факторов, определяющих наше настроение, зависит и наша готовность помогать другим.

**Фрейдистские теории** Психоаналитики всегда пытаются найти в поведении более глубокий смысл, особенно если видят в нем выражение внутреннего конфликта. Альтруистическое поведение они рассматривают как результат действия двух различных стимулов. Одни проявления щедрости и готовности помочь обусловлены отождествлением с «жертвой». Другие — отождествлением с теми, кто помог человеку в прошлом, например, с родителями или учителями.

Кроме того, приверженцы теорий Фрейда считают, что альтруизм — это механизм защиты от отрицательного импульса — невротического синдрома; он призван освободить от чувства тревоги, вины или враждебности.

Люди также готовы отдавать, чтобы освободиться от чувства вины из-за своей жадности и зависти. Некоторые даже залезают в долги, но продолжают делиться с другими, дабы угомонить свою совесть. Фрейдисты даже парадоксальным образом считают жертвование психологической защитой — реакцией, в основе которой лежит враждебность. То есть помогающий таким образом прячет агрессию за готовностью помочь.

**«Я готов отдать свою жизнь за двух родных братьев, ну или за восьмерых двоюродных братьев»**

**Дж. Б. С. Холдейн, английский биолог, 1974**

**Эволюционный взгляд** Центральный принцип этого подхода — семейный отбор. Чем больше у кого-то общих генов с нами, то есть чем ближе человек нам по родству, тем с большей вероятностью мы готовы ему помочь. Помощь кому-то с общими генами — это способ сохранить собственные гены. Это правило важности биологической близости работает на бессознательном уровне, оно глубоко укоренилось в поведении человека.

Однако эволюционисты предполагают, что существует и норма взаимности, поведение по принципу «ты мне — я тебе»: чем больше человек помогает другим, тем выше вероятность, что и ему помогут. Строго говоря, такое поведение называется не альтруистическим, а взаимовыгодным. Но считается, что те, кто овладевает нормами и культурой поведения в обществе и пользуется этими навыками, лучше приспособлены к выживанию, потому что культура учит оптимальному поведению для совместного выживания. Так закладывается генетический код альтруизма как культурной нормы. Однако эволюционистское объяснение недостаточно убедительно для случаев, когда альтруизм проявляется в героических поступках, когда кто-то жертвует жизнью ради совершенно незнакомых людей.

**Ситуации и решения** Ситуация может играть даже большую роль, чем личные факторы. Обитатели небольших городков или деревень охотнее помогают другим, чем жители мегаполисов. Гипотеза урбанистической перегрузки предполагает, что жители перенаселенных городов живут сами по себе и меньше, чем сельские жители,

склонны помогать, поскольку постоянно сталкиваются с ситуациями, которые подавляют их.

Чем дольше человек прожил в конкретной местности, чем больше он отождествляет себя с ее обществом, тем выше вероятность, что он придет на помощь. Чем чаще люди меняют место жительства, чем менее стабильно общество, тем меньше шансов на помощь. Люди в общинной среде тратят больше сил на поддержание долгосрочных отношений в своем сообществе, поэтому чаще готовы помочь.

Самое известное и неожиданное открытие в этой области — это, конечно, так называемый эффект свидетеля. Он показывает, что количество вовсе не переходит в качество. Вкратце суть его в том, что чем больше свидетелей наблюдает чрезвычайную ситуацию, тем меньше вероятность, что найдется кто-то, кто поможет.

На основе этого исследования была разработана пятиступенчатая модель вмешательства свидетелей. В соответствии с ней, прежде чем оказать помощь, человек проходит через пять ступеней.

- Он должен заметить происшествие. Если человек спешит, говорит по мобильному телефону или как-то еще отвлекается, он может просто и не заметить критической ситуации.
- Он должен понять, что ситуация чрезвычайная и нужна помощь. Многие происшествия не производят такого однозначного впечатления. Люди ищут соответствующие признаки. Если другие не проявляют беспокойства, то и сам человек вряд ли отреагирует. Неоднозначные ситуации трактуются неправильно, и к ним остаются безразличными.
- Он должен чувствовать определенную ответственность. Человек должен решить, что помочь обязан именно он, а не другие. Ответственность тогда ложится только на его плечи.
- Он должен понимать, как и чем он может помочь. Люди не приходят на помощь еще и потому, что не думают, что от них будет толк. Например, если человек считает себя профаном в автомеханике, то он не остановится помочь шоферу, у которого сломалась машина.
- Он должен решиться на помощь. Люди не помогают по самым разным причинам. Кому-то мешают воспоминания о том, как его помощь отвергли, потому что неправильно поняли ситуацию. В обществах, где царит сутяжничество, человека может остановить мысль о правовых последствиях (например, если в помощи нуждается ребенок или у человека порвалась одежда и т. п.). Наконец, человек может просто подумать, а чего ему это будет стоить (времени, сил, денег).

## В сухом остатке
## А существует ли альтруизм?

# 27 Когнитивный диссонанс

**Большинство из нас нуждается в оправдании своих действий, даже самых странных и нерациональных. Курильщики знают, что никотин наносит серьезный вред здоровью, но они истинные виртуозы самооправдания. Сплошь и рядом они заявляют что-то вроде «Курение не так уж и вредно, как об этом твердят» или «У меня был дядя, который выкуривал по три пачки в день семьдесят лет подряд и дожил до девяноста».**

**Теория** В основе теории когнитивного диссонанса лежит утверждение: когда наше поведение идет вразрез с нашими убеждениями и представлениями, мы испытываем отрицательное ощущение, которое и называется когнитивным диссонансом. Пытаясь преодолеть это несоответствие, мы меняем либо свои убеждения, либо свое поведение (либо и то и другое). Позиция человека меняется, потому что он стремится сохранить последовательность в своих мыслях или знаниях. Это стремление к соответствию (консонансу) в нас очень сильно. Поэтому изменение в поведении гораздо легче может привести к изменению в убеждениях, чем наоборот.

Когнитивный диссонанс выводит на первый план «эффект недостаточного подтверждения»: когда наши поступки нельзя целиком объяснить внешними стимулами (скажем, деньгами) или необходимостью подчиняться, то мы испытываем диссонанс — несоответствие, и мы пытаемся его устранить оправданиями своему поведению.

**Условия** Для того чтобы возник диссонанс, нужны определенные обстоятельства. Недостаточно просто

> **«Если искусство иллюзионизма состоит в том, чтобы производить диссонанс, а диссонанс противен человеческой природе, то почему же искусство иллюзионизма до сих пор процветает?»**
>
> Р. Б. Зайонц, американский социопсихолог, 1960

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1930-е**
Первые работы о «принципе соответствия»

**1946**
Теория когнитивного баланса Ф. Хайдера

**«Может показаться, будто гипотеза «когнитивного диссонанса» основана на специфическом для американской культуры дискомфорте, который мы испытываем, поскольку вечно ведем себя непоследовательно, или преследуем взаимоисключающие цели»**

**Нэнси Мач, 1995**

осознать, что наше поведение непоследовательно. Человек должен понимать, что его взгляды формируются добровольно, что он свободен и сам несет за них всю ответственность.

Если человек действует по принуждению или под угрозой (или при отсутствии выбора), диссонанс может и не возникнуть. Одно исследование проверило это: студентов либо просили, либо обязывали написать эссе на противоречивую тему, излагая точку зрения, с которой они были несогласны. Наиболее серьезными подвижки во взглядах оказались у тех, кто сам решил написать такое эссе.

Человек должен осознавать поведение, расходящееся с его взглядами, как окончательное и обязательное. Если поведение легко изменить, диссонанс уменьшается. В эксперименте участникам из одной группы сообщили, что они могут встретиться с «жертвами», о которых они публично скажут что-то нелицеприятное, а из другой группы – что не смогут. Те, кто считал, что может впоследствии извиниться, в меньшей мере ощущали диссонанс, чем те, кто был уверен, что не сможет повиниться лично.

Также человек должен верить, что у его действий будут серьезные последствия и для него самого, и для других. Если последствия незначительные, то диссонанс не возникнет. И наконец, самый сильный диссонанс люди ощущают, когда представления или поведение, которые надо изменить, играют основную роль в их системе ценностей и важны для их чувства собственного достоинства.

В другом эксперименте студентов просили написать сочинения, высказывающие взгляды, отличные от их собственных. Одним сказали, что их сочинения никто не увидит, что они даже смогут их порвать, а другим объявили, что материалы будут использованы в рекламе или опубликованы в сети. Студенты, чьи фальшивые

**1957**
Впервые описан когнитивный диссонанс Фестингера

**1960-е**
Проводятся первые исследования диссонанса после принятия решений

**1980-е**
Теория широко используется в области «убеждающей коммуникации»

«взгляды» не должны были стать достоянием общественности, в большей степени были склонны поменять убеждения, чтобы разрешить свой когнитивный диссонанс.

**Парадоксы диссонанса** В рамках теории утверждается следующее.

- Если человек вынужден действовать вразрез со своими убеждениями, он испытывает диссонанс.
- Чем сильнее человека вынуждают к определенному поведению, тем меньше диссонанс, и наоборот.
- Диссонанс можно разрешить, если изменить убеждения.
- Парадокс, но убеждения меняются сильнее всего, когда побуждающие силы минимальны.

Эти положения иллюстрирует знаменитое исследование 1959 года. Трем группам студентов поручили скучную и монотонную работу. Некоторым платили по доллару, кому-то двадцать долларов, а контрольной группе — ничего. Позже их попросили описать эту работу. Те, кому платили только один доллар, сильнее убедили себя, что работа интересная и приятная, чем те, кому платили по двадцать. Группа, работавшая за доллар, стояла перед выбором. Признать, что они «продались за гроши», или интерпретировать ситуацию иначе. У группы, получавшей по двадцать долларов, таких проблем не было: за хорошие деньги можно делать и полную ерунду.

Мы хотим считать себя честными, порядочными и справедливыми. Поэтому, если мы причиняем кому-то боль, кричим на кого-то или пренебрегаем кем-то, у нас возникает

## Обряды инициации

Теория когнитивного диссонанса объясняет, почему людям начинает нравиться то, что причиняло им страдания. Пережившие телесные наказания (например, розги в школе) утверждают, что никакого вреда от рукоприкладства нет, оно пошло им только на пользу, а потому и другим наказания полезны. Люди, подвергшиеся боли или унижению в обрядах посвящения, позже защищают эту практику и оправдывают свой опыт. Теория диссонанса предполагает, что мы оправдывает ущерб, преувеличивая статус причинившего его. Это называется жестокостью инициации.

В рамках одного исследования женщинам предлагали оценить, насколько интересна скучная и бессмысленная дискуссия на сексуальные темы. Перед этим среди них провели отбор. Одной группе дали прочесть список не очень экспрессивных слов с сексуальным значением (таких как «проститутка»), а другим — прочесть непристойные отрывки из откровенных эротических романов. Цель состояла в том, чтобы сделать отбор очень стесняющим для одной группы и нейтральным для другой. Результаты доказали предположение исследователей: группа, которую смущали больше, сочла дискуссию куда интереснее, чем вторая группа.

диссонанс. Если это поведение не получается «отменить» — извиниться или возместить человеку ущерб, то самый простой способ обрести равновесие — опорочить жертву, сосредоточиться на ее недостатках и доказать себе, что пострадавший полностью достоин содеянного с ним.

### Диссонанс, продажи и убеждение

Работники торговли хорошо заучили, что в нашем обществе ценится последовательность. Что последовательность увеличивает нашу эффективность, потому что, сталкиваясь с новой ситуацией, мы не должны заново запускать весь процесс принятия решения.

Однажды сделав выбор, отстояв точку зрения или связав себя обязательством, мы и позже станем последовательно придерживаться этой позиции. Потому-то продавцы любят задавать вопросы вроде: «А купили бы вы, если бы цена была ниже?» Они пытаются выбить из вас обязательство, вынуждают вас к положительному ответу, чтобы позднее вы ощущали обязанность придерживаться его.

### Диссонанс после принятия решения

Многие важные решения — например, при поиске работы или при покупке недвижимости — связаны с трудным выбором. Многие специально выписывают в столбик все плюсы и минусы, чтобы сделать максимально осознанный выбор. Это как раз те случаи, когда люди осознают когнитивный диссонанс и чувствуют весь дискомфорт, связанный с ним.
Многочисленные исследования показали: чтобы оправдать свое решение, мы переоцениваем выбранное и принижаем то, от чего отказались. Это еще называют «покупательской ностальгией». Замечено, что люди чаще и внимательней читают рекламу купленных товаров уже после того, как сделали покупку, а не до того. После покупки больше не кажется хорошо «там, где нас нет».
Игроки в казино более уверены в выигрыше после того, как сделали ставку, чем до того. Избиратели лучше относятся к кандидату, проголосовав за него, чем до голосования.

Врачи, продавцы, учителя постоянно пытаются вынудить человека дать некое устное обязательство, чтобы позже можно было напомнить ему об этом. Эффективнее всего такие обязательства срабатывают, если даны публично и пусть с усилием, но добровольно. А затем люди придумывают аргументы, дабы оправдать принятое обязательство. Наша склонность к последовательному поведению раскрывает широкие возможности перед торговлей, которая беззастенчиво использует этот механизм.

## В сухом остатке

**Стремление быть последовательным во многом определяет наши действия**

# 28 Ошибка игрока

**Дорогая Эбби! У нас с мужем родился восьмой ребенок. И снова девочка — все мои надежды рухнули. Понимаю, что мне стоило бы поблагодарить Бога за то, что она родилась здоровой, но ведь на этот-то раз должен был родиться мальчик! Даже врач говорил, что по закону больших чисел шансы были сто к одному*.**

Со времен древнеримского философа Цицерона, всю эпоху Возрождения и до сегодняшних дней священники, математики и ученые пытались понять законы вероятностей. Тем не менее для многих все, что касается случайности, вероятности и шансов, остается таинственным и непонятным.

> **«Вероятность ведет нас по жизни»**
>
> Цицерон. **«О природе богов», 45 до н. э.**

Возьмем, например, случай с врачом, который сказал разочарованной женщине, написавшей в передачу «Дорогая Эбби», что ее шансы родить мальчика сто к одному. На самом деле до родов было лишь два возможных варианта: мальчик или девочка. То есть шансы родить мальчика были не 100 : 1, а 1 : 1. Почему же врач так ошибся? Ответ на этот обманчиво простой вопрос может многое рассказать о том, как мыслят люди.

**Город, стоящий на заблуждении** Врач считал, что шансы на рождение мальчика очень высоки, потому что родилось семь девочек подряд. Те, кто играет в рулетку и ставит на красное, потому что предыдущие семь чисел были черными, рассуждают так же. Но дело в том, что у рулетки нет памяти — каждый результат не зависит от предыдущего. Вероятность красного остается неизменной, независимо от того, сколько раз выпало черное. И вероятность того, что родится мальчик, не зависит от того, кто родился до этого.

* Из передачи «Дорогая Эбби» с Эбигайл Ван Берен

## СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

**100 до н. э.**
Цицерон: решения следует принимать в зависимости от вероятности

**1713**
Бернулли: вероятность можно предсказывать

Неумение осознавать этот факт называют ошибкой игрока. Это явление также известно как «ложный вывод Монте-Карло», – вероятно, именно ему знаменитый город казино обязан своим процветанием. Ошибка игрока интересна для психологов, поскольку дает возможность наблюдать за механизмами сложных суждений.

**Эвристика представительности** Для многих суждений требуются когнитивные ресурсы, которые выходят за пределы наших возможностей обработки информации. Когда это происходит, мы пользуемся стратегиями, которые называются эвристическими, – это способ «срезать» и напрямик прийти к выводам, повышая скорость и эффективность мышления.

> **«Разум имеет свои иллюзии так же, как и зрение»**
>
> Пьер-Симон Лаплас, **французский математик, физик и астроном, 1814**

Эти проверенные правила можно сравнить с интуицией, благодаря им мы можем мыслить непрерывно, не останавливаясь для детального продумывания каждой задачи. Проблема, однако, в том, что хотя эвристика очень часто помогает нам, но она также может и привести к ошибкам. Пример тому – эвристика представительности, которая указывает, что судить о вероятности события можно на основании ее представленности в нашем опыте. Например, солнце всегда всходит на востоке, так что с большой вероятностью можно предположить, что оно всегда будет там вставать. Оно никогда не встает на западе, так что логично считать, что оно никогда там не встанет. Эвристика представительности может давать правильные выводы, но не всегда. Например, попробуйте решить следующую задачу:

> В городе изучили все семьи с шестью детьми. В 72 семьях точный порядок, в котором рождались мальчики и девочки, был ДМДММД (М – мальчик, Д – девочка). Как вы думаете, сколько нашлось семей, в которых порядок детей был МДММММ?

Поскольку рождение каждого ребенка – независимое событие, то вероятность этих двух последовательностей детей одинакова (как и всех других последовательностей). Однако, когда лауреат Нобелевской премии Даниэль Канеман и его коллега Амос Тверски задали этот вопрос людям с университетским образованием, более 80% сочли вторую последовательность в два раза менее вероятной, чем первую. Они размышляли таким образом: в первой последовательности три девочки и три мальчика, это ближе к реальному распределению среди населения, чем соотношение 5 : 1 во второй последовательности.

Поскольку первая последовательность кажется более «репрезентативной», ее считают и более вероятной. Врач той женщины, у которой «все надежды рухнули», решил, что

| 1770 | 1957 | 1972 |
|---|---|---|
| Пьер-Симон Лаплас: заблуждения — это иллюзии мышления | Г. Саймон: суждения могут выходить за пределы мыслительных ресурсов | Канеман и Тверски: концепция эвристических суждений |

семь девочек подряд не соответствует обычному соотношению мальчиков и девочек среди населения (50/50) и что последовательность больше семи девочек подряд для него нерепрезентативна, так что напророчил мальчика.

**Не только азартные игры** Репрезентативность — это очень убедительная эвристическая стратегия: из-за нее может даже возникнуть паника по поводу здоровья. Например, время от времени в каких-то конкретных школах, больницах или производственных помещениях обнаруживается больше случаев раковых заболеваний, чем обычно, в среднем. Этот эффект называется «раковыми кластерами». Естественная реакция — изучить внешние условия. Давление общественности заставляет органы здравоохранения тратить свои скудные ресурсы на то, чтобы найти этому причины, — например, близость высоковольтных проводов, загрязнение воздуха или излучение от вышек сотовой связи. Но они вряд ли найдутся, потому что ошибка в исследованиях кроется уже на первом этапе. Ожидать, что в каждом здании и во всех производственных помещениях будет один и тот же процент случаев раковых заболеваний, причем тот же, что и общий показатель по всему населению, — это все равно что считать, что в каждой семье должно быть равное количество мальчиков и девочек или что каждый вечер в казино будет одинаковое количество раз выпадать красное и черное. Случайные события могут формировать группы — кластеры, и такие группы постоянно образовываются. Из-за того что люди не понимают этого, возникает паника и тратятся средства, которые могли бы пойти на решение реальных проблем, а не воображаемых.

**Как определить риск** Исследования в области поведенческой экономики показали, как плохо люди умеют мыслить статистически. У многих, можно сказать, атрофировано ощущение чисел. Вот один пример:

> «Все, кто знает Фреда, говорят, что он спокойный и усердный, сосредоточенный на самом себе человек. Он скрупулезный, не очень настойчивый и не слишком общительный».

## Как выиграть в лотерею по-крупному

Вот как ваши новые знания из области психологии могут принести плоды: если вы играете в лотерею и хотите выиграть как можно больше, выберите шесть номеров подряд (1,2,3,4,5,6, или 22,23,24,25,26,27, или любую другую подобную последовательность). Поскольку это «нерепрезентативная» ставка, то есть она не соответствует представлениям большинства людей о вероятном результате, мало кто выбирает такие последовательности.

Так как у всех последовательностей шансы на выигрыш равны (и ничтожно малы), то такой выбор (шесть чисел подряд) не увеличит и не уменьшит вероятность выигрыша. Но зато если вдруг выпадут именно ваши числа, то вам не придется ни с кем делить джекпот.

Как вы думаете, Фред скорее библиотекарь или менеджер по продажам? И сколько вы готовы поставить на свой ответ? Любому ясно: это типичный библиотекарь. Но постойте: сколько в стране библиотекарей и сколько людей занимаются продажами? В сфере продаж занято по меньшей мере в сто раз больше людей, чем работает в библиотеках. И менеджеры по продажам могут очень сильно отличаться друг от друга в зависимости от того, что они продают. Может, Фред продает сложное, специализированное технологическое оборудование ученым-исследователям. Такой эффект, игнорирование общих шансов в любой ситуации, называется «пренебрежением полной вероятностью».

**Знай свои шансы** Какова ваша вероятность выиграть в лотерею? Ниже того, что вас убьет молнией или укусит ядовитая змея или что ваш самолет упадет. Люди до сих пор боятся акул даже там, где они вообще не водятся, потому что когда-то они смотрели фильм «Челюсти», который вышел больше 30 лет назад. По той же логике покупают страховки. Стоит ли страховаться от авиакатастрофы или лучше от кражи со взломом? Конечно же, от кражи – ведь кражи случаются гораздо чаще, а авиакатастрофы (к счастью) – очень редко.

Помимо ошибки, связанной с полной вероятностью, есть еще и знаменитые «ошибки больших чисел», ведущие к статистическим ошибкам. Люди чаще обращают внимание на большие числа, нежели на мелкие. То, насколько у людей атрофировано ощущение чисел, лучше всего проявляется в том, как они считают и используют собственные деньги. Гэри Бельски и Томас Гилович, в 1999 году написавшие книгу по поведенческой экономике под названием «Почему умные люди не умеют управлять своими деньгами», предлагают несколько способов восполнить недостаток статистического мышления.

1. Не стремитесь к быстрому успеху: всегда нужно смотреть на долгосрочные тенденции.
2. Делайте только средние ставки, потому что в инвестициях большую роль играет случай и слишком легко поддаться соблазну краткосрочных случайных факторов.
3. Не упускайте случай, когда время на вашей стороне: начинайте как можно раньше, принимайте в расчет влияние инфляции.
4. Осознавайте общие шансы – учитывайте полную вероятность.
5. Всегда читайте особые условия, написанные мелким шрифтом, ведь то, что большой шрифт дает, мелкий шрифт забирает.

## В сухом остатке

### Наши ошибки — это окно, через которое можно лучше рассмотреть наше сознание

# 29 Суждения, решение задач и принятие решений

**«Он умеет судить о людях». «Я бы не стала доверять ее суждениям». «Я думаю, они создают больше проблем, чем решают». «Нам нужно организовать комитет, учитывая всю важность предстоящего решения». Решение задач — центральный раздел психологии мышления. Он рассматривает целый ряд различных явлений, связанных между собой.**

Решение задач — это осознанная, целенаправленная мыслительная деятельность. Некоторые «задачи» решаются очень быстро, почти автоматически, потому что с ними люди сталкиваются постоянно. Но есть и задачи, требующие реструктурирования, проницательности и проверки расчетов. По данным гештальт-психологии, иногда предыдущий опыт может усложнять и ставить под угрозу решение задач, если доведенные до автоматизма реакции уже неприложимы к конкретной задаче, потому что сама задача изменилась.

> «Необоснованные истины могут быть опаснее обоснованных заблуждений»
>
> **Т. Г. Гексли, английский биолог-эволюционист, 1876**

**Эвристика** Слово «эвристика» (как и «эврика») происходит от греческого глагола «находить». В психологии оно используется для описания метода, с помощью которого люди решают задачи. Эвристические стратегии — это проверенные правила. Иногда в их основе лежат алгоритмы — сложные логические процедуры и способы решения задач.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1957**
Предложена идея мозгового штурма

**1961**
Показан риск группового принятия решений

Повседневное принятие решений связано для людей с широким кругом простых эвристических стратегий, в большинстве своем точных и эффективных. Они очень полезны, когда мы пытаемся быстро принять решение, и их обычно используют, когда сложно получить дополнительную информацию. На самом деле, чтобы решить задачу, нельзя использовать больше одной эвристической стратегии одновременно.

Мы используем эвристические стратегии, чтобы принимать решения, когда в чем-то не уверены, когда не хватает информации или нам попросту лень думать. Эвристические стратегии — это простые и эффективные правила, либо обратившиеся в инстинкты в ходе эволюции, либо выученные на собственном опыте. На их основе можно выяснить, как люди принимают решения, приходят к выводам и постигают задачи, особенно если задачи сложные или информации недостаточно. Вот несколько примеров.

> **«Все жалуются на свою память, но никто не жалуется на свой разум»**
>
> **Франсуа де Ларошфуко, французский писатель и философ-моралист, 1678**

***Эвристика представительности*** В ее основе лежит предположение, что репрезентативные члены группы встречаются чаще всего. Это убеждение заставляет игнорировать полную вероятность или общую распространенность данной группы среди населения. Исследования показывают, что люди считают результаты, полученные на основе небольшой выборки, настолько же надежными, как и результаты в большей по объему выборке.

***Эвристика доступности*** Для нее важно, насколько легко вспоминаются подобные примеры или аналогичные случаи и какое влияние это оказывает на суждения. Яркие, легкие примеры, которые несложно вспомнить, имеют несоразмерно больший вес, чем они того заслуживают. Люди помнят отдельные примеры или конкретные случаи более отчетливо, чем другие, и поэтому преувеличивают их важность или вероятность того, что они повторятся. Например, люди считают, что погибнуть в авиакатастрофе более вероятно, чем от несчастного случая, потому что аварии с самолетами гораздо ярче освещаются в СМИ и их гораздо легче вспомнить.

***Эвристика привязки – «эффект якоря»*** Это когнитивное искажение описывает частую склонность человека при принятии решений слишком сильно доверять «якорю» — одной черте или одному элементу информации. В соответствии с этой стратегией люди пытаются корректировать свою оценку под заранее предъявленное или подразумеваемое значение (якорь). Например, людей просили оценить долю африканских стран среди членов Организации Объединенных Наций, и одна группа, которую спрашивали, выше ли эта доля 45 процентов или ниже, в среднем давала более низкие

**1972**
Впервые описано групповое мышление

**1982**
Д. Канеман, П. Слович и А. Тверски. «Суждение в условиях неопределенности: эвристика и систематические ошибки»

**2002**
Психолог Д. Канеман получает Нобелевскую премию по экономике

оценки, чем те, для кого вопрос формулировали иначе: «Выше ли эта доля 65 процентов или ниже?» Эффект привязки и корректировки действует и на другие оценки, например, на представление о выгодности покупки или сделки.

**Когнитивные искажения в бизнесе** Раздел, который изучает ошибки или искажения при решении бизнес-задач, называется поведенческой экономикой. Поведенческая экономика изучает распространенные тактики принятия решений в том, что касается денег. Это такие искажения:

- предвзятость подтверждения – склонность человека видеть только ту информацию, которая подтверждает его убеждения;
- предрасположенность к оптимизму – уверенность человека, что неудача скорее постигнет других, чем его;
- иллюзия контроля – необоснованная вера в то, что человек может влиять на исход событий на уровне организации или даже государства, и переоценка степени своего влияния;
- эффект сверхуверенности – представление человека, что его суждения и прогнозы всегда самые правильные;
- негибкость мышления, то есть недостаточная или излишняя реакция на текущие события.

**«Способность делать ошибки — признак высокого развития интеллекта»**

Г. Прайс, американский антрополог, «Мышление и опыт», 1953

Есть и много других отклонений, и о каждом из них будет тяжело и неутешительно читать тем, кто считает свои суждения трезвыми, блестящими и рациональными.

**Мозговой штурм** Изучение мозгового штурма дало особенно неожиданные результаты. Предполагалось, что, работая в группах, люди могут прийти к более разнообразным и «творческим» решениям, чем в рамках индивидуальной работы. Принцип действия в том, чтобы участвовать в процессе рождения идей (и чем больше, тем лучше) раскованно, не опасаясь критики, – и совместно достигать отличных результатов. Но данные говорят об обратном: похоже, что в одиночку люди справляются лучше. Почему? Первая причина – боязнь оценки: в группах люди могут стесняться и собственной самоцензурой отвергать хорошие идеи. Вторая причина – социальная лень, которая заставляет людей в группах думать, что всю работу можно переложить на других. Третья причина – это блокировка продуктивности: многие говорят, что, когда вокруг шум и гам, у них не получается ясно мыслить. Итак, решение суда: если сложить результаты работы отдельных людей, решающих творческую задачу, то их общая продуктивность получится выше, а количество решений – больше, чем у группы в ходе мозгового штурма.

**Групповое принятие решений** Какие же решения лучше – групповые или индивидуальные? На эту тему существуют интересные и довольно неожиданные исследования. Суть в том, что принятие решений проходит через несколько стадий:

на первой мы анализируем ситуацию и определяем цели; затем мы определяемся, как будем принимать решение (кто, где, как и когда), а после этого ищем подходящие альтернативные решения.

Далее мы оцениваем альтернативы, делаем выбор, оцениваем его и обдумываем последствия. Один из центральных вопросов, часто остающийся без внимания: стоит ли принять его самостоятельно, посоветоваться с экспертами или созвать комиссию?

**Поляризация интересов группы** Не менее интересны работы о поляризации группы. Большинство склонно считать, что если решения принимаются группой (например, на заседании совета директоров или судом присяжных), то это обычно более умеренные решения, чем решения одного человека. Однако группа может принять куда более экстремальное решение, чем одиночка. Во-первых, люди проводят социальное сравнение – сравнивают себя с другими членами группы. Во-вторых, они пытаются активнее отстаивать определенные культурные ценности – справедливость, честность и т. п. А потому групповые решения в таких вопросах, как загрязнение окружающей среды или защита детей, обычно очень консервативны и исключают риск (в отличие от индивидуальных решений). Но когда речь идет о вопросах обыденных – совет о смене работы или экстремальном отдыхе, – все с точностью до наоборот. И наконец, пользующийся доврием докладчик может заметно повлиять на всю группу.

## Групповое мышление

Многочисленные исследования, доказавшие, что группы плохо принимают решения, привели к тому, что сформировалось понятие группового мышления. Оно возникает, когда у групп есть иллюзия неприкосновенности и люди пытаются давать рациональное объяснение, а не рациональные указания по конкретным вопросам. Они склонны считать себя однозначно выше других в моральном и этическом смысле и уйму времени тратят на то, чтобы подогнать других под негативные стереотипы. Кроме того, люди в группе чувствуют сильное и нездоровое давление конформизма, то есть необходимость «идти в ногу со всеми» и выказывать «преданность общему делу». Что влечет самоцензуру по отношению к идеям, расходящимся с общепринятыми, и к важным контраргументам. В группах нередко есть настоящая «идеологическая стража» — люди, которые следят за тем, чтобы все придерживались одного мнения. Это создает впечатление единодушия, которого на самом деле нет.

# В сухом остатке

## Часто на наши суждения влияет общая ситуация

# 30 Слишком много вложено, чтобы бросить

**Представьте себе: у вас есть билеты на спектакль с вашим любимым артистом. В день спектакля вы узнаете о двух прискорбных обстоятельствах: во-первых, звезда плохо себя чувствует и ее заменит кто-то другой, а кроме того, в городе транспортная забастовка, так что добраться до театра будет страшной проблемой. Как бы вы себя чувствовали, если бы эти билеты подарили вам друзья или благодарные клиенты? А если бы вы заплатили за каждый по сто долларов из своего кармана?**

Заблуждение, связанное с невозвратными затратами, ясно показывает, что люди скорее старались бы попасть на концерт, чтобы увидеть кого-то, кого они даже не знают, если бы заплатили за билеты сами. То же самое подтверждают и организаторы конференций: чем больше человек заплатил, тем больше вероятность, что он прибудет и не отменит участия. Это классический случай неприятия потери. Неиспользованный билет — это потеря, более того, это расточительство.

> «Лучше любить и потерять, чем вовсе не любить»
>
> **Альфред Теннисон. «In Memoriam: 27», 1850**
> Пер. Э. Соловковой

Или представьте себе другой случай. По дороге с работы вы видите замечательное спецпредложение: отличный готовый ужин на 25 центов дешевле, чем обычно. Вы купили один, а придя домой, решили, что неплохо бы позвать в гости подругу. Звоните ей, договариваетесь о встрече, она соглашается, и вы выбегаете на улицу купить

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1968** Первый классический эксперимент

**1979** Обсуждается теория перспектив

еще один ужин со скидкой. Но – вот неудача! – скидки закончились, так что вам приходится купить второй за полную цену. Дальше – еще хуже: вы разогрели оба ужина, а подруга позвонила и сказала, что у нее что-то случилось, так что она не сможет прийти. И вот у вас два горячих ужина, которые уже не разогреть по второму разу. Несмотря на то что блюда совершенно одинаковые, большинство людей в такой ситуации предпочтут съесть тот ужин, за который они заплатили больше.

**Экономическое мышление** Экономисты считают, что если решения принимаются рационально, то невозвратные затраты не учитываются. Вот классический пример: вы по ошибке купили билет в кино не на тот фильм, а поменять или вернуть его нельзя. Это безвозвратные издержки. У вас есть следующий выбор:

- посмотреть фильм, который вы не хотите смотреть;
- сказать «Очень жаль!» и использовать время на что-нибудь более интересное.

Таким образом, вам жаль потраченных денег, но ваше решение должно основываться на том, хотите ли вы вообще смотреть этот фильм, независимо от цены. Тот, кто мыслит рационально, поймет, что второй вариант связан с сожалениями только по одному поводу (о потраченных деньгах), тогда как в первом варианте есть два повода (впустую потраченные деньги и время), так что второй вариант однозначно предпочтительнее.

> **«Прошлое — другая страна. Там все иначе»**
>
> **Л. П. Хартли, английский писатель. «Цена совершенства», 1950**

Многие терпеть не могут, когда что-то «пропадает впустую». Многие люди чувствовали бы себя обязанными пойти в кино, хотя им этого не очень-то и хотелось, просто потому, что если не пойти, то билеты «пропадут», а деньги, заработанные потом и кровью, деньги, с которых уже уплачены налоги, окажутся «выкинутыми». Но это и есть заблуждение «невозвратных затрат» – заметьте: заблуждение!

Синдром «невозвратных затрат» зачастую ведет к страшным перерасходам. Примером может быть вложение в фабрику, оборудование или научный проект, когда вдруг оказывается, что от них будет меньше прибыли, чем ожидалось, или вообще никакой прибыли. Например, правительство выделяет 50 000 000 долларов на строительство действительно необходимой атомной электростанции, но средства иссякают. Текущая ценность недостроенной АЭС почти нулевая.

> **«Мечты чаще всего направлены в прошлое»**
>
> **А. Филипс, британский психотерапевт, 1993**

**1985**
Написана главная работа на эту тему

**1999**
Бельски и Гилович пытаются помочь тем, кто испытывает неприятие потери

**2000**
Д. Коэн. «Страх, жадность и паника: психология фондового рынка»

Но ее можно достроить, если дополнительно вложить еще 20 миллионов, либо совсем отказаться от нее и построить другую электростанцию — экологичную ветровую, всего за 10 миллионов долларов. Решиться на то, чтобы все бросить и вложиться в другую станцию, было бы более разумным выходом, хотя это и означало бы полную потерю изначальных вложений. Эти 50 000 000 долларов и есть невозвратные затраты.

Но почему же политики так часто действуют (экономически) нелогично и решают завершать подобные проекты?

Психологи установили, что ощущение невозвратных затрат часто влияет на решения из-за человеческого неприятия потери: та цена, которую заплатили в прошлом, становится мерилом ценности в настоящем и в будущем, хотя она может быть и неважна, — и она действительно не играет роли. Так что такое поведение нерационально. Люди попадают в ловушку своего прошлого, они пытаются оправдать неверные решения и возместить потери.

## Классическое исследование

В 1968 году провели ставший, пожалуй, классическим эксперимент — исследование невозвратных затрат. Был опрошен 141 игрок на скачках; 72 из них поставили в течение последних 30 секунд по два доллара, а 69 человек собирались поставить два доллара в ближайшие полминуты. Исследователи предполагали, что те, кто уже поставил два доллара, будут пытаться разрешить диссонанс, активно убеждая себя, что поставили на будущего победителя. Игроков просили оценить шансы их лошади по семибалльной шкале. Те, кто только собирался сделать ставку, в среднем оценили шансы на выигрыш в 3,48, то есть «средние шансы». А уже сделавшие ставку игроки оценили свои шансы в среднем в 4,81, то есть «хорошие шансы». Гипотеза исследователей подтвердилась: после того как два доллара потрачены, уверенность людей в том, что ставка оправдает себя, увеличивалась. Провели дополнительный эксперимент среди владельцев лошадей, и после анализа результатов выяснилось, что вывод практически тот же самый.

Ошибку невозвратных затрат в Европе иногда еще называют «эффект Конкорда». В 1950-х и 1960-х годах и британское, и французское правительство продолжали финансировать совместную разработку сверхзвукового самолета «Конкорд» даже после того, как стало очевидно, что она неоправданна с экономической точки зрения. Это были выброшенные деньги. Члены британского правительства знали, что это настоящий экономический провал и проект лучше было бы и не начинать. Но это уже скорее вопрос влияния политических факторов и нежелания потерять лицо, чем просто пример неверно принятого решения.

**Как «хорошие» деньги выкидывают вместе с «плохими»** Специалисты по поведенческой экономике выявили ряд черт, типичных для людей, склонных к неприятию потери и к ошибкам, связанным с невозвратными затратами. Среди этих верных признаков есть и принятие важных решений в зависимости от того, сколько уже вложено в проект. С неприятием потери связана склонность с большей легкостью продавать перспективные активы, чем невыгодные, и извлекать деньги из фондового рынка, когда цены падают. Чтобы помочь принимать более удачные решения, ученые предлагают следующее.

- Оценивайте допустимый для себя уровень риска, то есть определите такой порог убытков и возможной паники в случае неудачи, при котором вы, по крайней мере, начнете воспринимать ситуацию более осознанно.
- Вкладывайте деньги в различные отрасли, чтобы в случае неудачи в одной сфере вы могли бы реагировать не так эмоционально и более разумно.
- Концентрируйтесь на общей картине в целом, обращая внимание на долгосрочные цели и стратегии, чтобы не так импульсивно реагировать на неприятности.
- Забудьте о прошлом: что было, то прошло. Не становитесь жертвой былых неудач или ошибок. Помните, что прошлое не нужно оправдывать. Нужно смотреть не в прошлое, а в настоящее и в будущее.
- Пытайтесь переосмыслить потери как приобретение. Из потерь можно извлечь ценные уроки, денежные потери могут облегчить бремя налогов. Прошлого не изменить, но можно воспринимать его по-другому.
- Победы лучше распределять, а поражения совмещать. Лучше устроить так, чтобы хорошие новости приходили в разное время, а плохие — все вместе, чтобы одним махом справиться со всем отрицательным и покончить с ним.
- Не зацикливайтесь на своих вложениях, обращайте на них меньше внимания. Лучше читать о своих акциях не каждый день, а раз в неделю. Нельзя давать своему человеческому неприятию потерь вывести себя из равновесия.

> **«Кто управляет прошлым, управляет будущим»**
>
> Д. Оруэлл. «1984», 1948

## В сухом остатке

## Невозвратные затраты влияют на принятие решений

# 31 Рациональное принятие решений

**Почему человек сожалеет — пусть даже он пытается отогнать сожаления, — что последовал именно этому природному инстинкту, а не другому? Почему он чувствует, что должен стыдиться своего поведения? В этом отношении человек принципиально отличается от низших животных. Чарлз Дарвин. «Происхождение человека и половой отбор», 1862.**

Процесс решения задач похож на процесс принятия решений, но это не одно и то же. Решать задачу — это пытаться найти разные решения, принимать решение — это выбирать из них наилучшее. Обычно у людей есть привычные способы принятия решений. Кто-то пишет в столбик плюсы и минусы. Кто-то советуется с другими. Решение можно принимать самостоятельно или совместно, хладнокровно или эмоционально.

Многие из нас полагают, что в большинстве случаев мы принимаем рациональные решения. В экономической терминологии это называют «максимизацией полезности». Мы продумываем, насколько возможен тот или иной исход (используем вероятностный подход), оцениваем возможную пользу (полезность) этого варианта для нас. Затем мы перемножаем эти оценки и выбираем максимальный результат. Это называется «нормативной теорией». Но есть одна загвоздка: исследования того, как люди принимают решения, показали, что все происходит совсем не так, особенно если дело касается доходов

**«Нет жизни без своих сожалений или своих утешений»**

**Алан Беннет, английский драматург и актер. «Безумие Георга III», 1991**

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1947**
Нормативные теории принятия решений

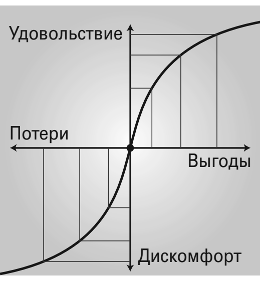
**1981**
Описана значимость фрейминга

и расходов. Оценка, связанная с возможными потерями, для нас заведомо выше и важнее, чем оценка возможных выгод.

**Теория перспектив** В 2002 году Нобелевскую премию по экономике получили Канеман и Тверски за работу над теорией перспектив, которая описывает принятие решений в ходе выбора, связанного с риском, то есть выбора вариантов с неизвестным исходом, когда вероятность известна.

Исследования показали, что люди гораздо чувствительнее к потенциальным потерям, чем к выгоде, — причем настолько, что они часто готовы идти на риск, только бы избежать потерь. На практике это означает, что люди опрометчиво продают акции, когда цены на фондовом рынке падают; или снова и снова чинят отслужившие машины только потому, что они много вложили в них.

Люди выбирают варианты, одинаковые, по их мнению, по последствиям, и определяют точку отсчета: результаты ниже они считают потерей, а выше — выгодой. Асимметричность S-кривой — кривой суммирования — доказывает верность открытия Уоррена Баффета о том, что «отрицательные эмоции от потерь в два раза сильнее положительных эмоций от доходов». Люди не расположены к риску («береженого Бог бережет»), когда речь идет о прибыли, однако боятся потерь и готовы на риск, дабы их избежать. Субъективная ценность большой выгоды не намного выше, чем маленькой выгоды, так что у людей мало стимулов рисковать ради того, чтобы увеличить выгоду.



**S-образная кривая**

Важное следствие теории перспектив — классификация рискованных ситуаций. Следующий пример иллюстрирует, какой эффект на людей производит классификация.

Участники эксперимента должны были представить себя учеными, работающими над лекарством от неизвестной эпидемии, которая может погубить 600 человек. Имелись две программы борьбы с эпидемией. Первой группе испытуемых предложили выбрать между ними.

> Программа А: в результате 200 человек удастся спасти.
> Программа В: с вероятностью в 1/3 никто не погибнет, с вероятностью 2/3 погибнут все.

В этой группе 72 процента участников выбрали программу А, остальные 28 процентов — программу В.

> **«Пока доктор рассуждает, пациент умирает»**
> Итальянская пословица

**1984** Выдвинута теория перспектив

**2000** Расцвет науки о принятии решений

**2002** Канеман и Тверски награждены Нобелевской премией

**«Самый несчастный человек — тот, для кого привычна нерешительность»**

**У. Джеймс, американский философ и психолог. «Принципы психологии», 1890**

Во второй группе был выбор между двумя другими вариантами.

Программа C: погибнет 400 человек.
Программа D: с вероятностью в 1/3 никто не погибнет, с вероятностью 2/3 погибнут все.

В этой группе 78 процентов предпочли программу D, а остальные 22 – программу C. Однако программы A и C, по сути, одинаковы, и программы B и D тоже. Когда формулировки поменяли между группами, эффект получился соответствующим: большинство предпочло программы A/C, а меньшинство – B/D.

**Эффект рамки** То, как вы представите ситуацию, как подадите ее и в какую «рамку» оформите, сильно повлияет на реакцию людей. Предпочли бы вы получить скидку в пять процентов или не платить пятипроцентной наценки? Одно и то же изменение в цене, представленное чуть по-разному, может влиять на поведение покупателей, и для маркетинга этот аспект имеет огромное значение. Поэтому для рекламных объявлений типичны формулировки вроде: «Если вы не подпишетесь до 15-го числа, то потеряете...»

Когда выбор связан с потенциальным выигрышем, люди предпочитают не рисковать, но если один из вариантов грозит потенциальными потерями, они готовы идти на риск, чтобы свести эти потери к минимуму. Люди из всех возрастных и социальных групп скорее хотят уменьшить дискомфорт потери, чем увеличить радость выгоды.

В рамках одного исследования было создано два ролика, где женщин убеждали пройти обследование груди и сделать маммограмму. Ролики почти ничем не отличались и приводили одни и те же статистические данные. Но один концентрировался на пользе от обследования, а другой – на рисках, связанных с отказом от него. Как и предполагала теория, на обследование согласилось больше женщин из той группы, которая смотрела ролик, акцентировавший внимание на рисках.

В соответствии с результатами исследований, если людей нужно убедить использовать профилактические средства (например, контрацептивы), лучше всего сосредоточить внимание на выгодах от их использования. Но для того, чтобы убедить людей сдать анализы (например, тест на СПИД), эффективнее всего акцентировать внимание на отрицательной стороне. От того, считает человек то или иное поведение рискованным или нет, зависит, что сработает лучше – упор на потерях или на выгоде.

Главную роль играет даже не реальность потери, а осознание этой потенциальной потери. Если мы единожды вложили во что-то много времени, денег, энергии, крайне сложно убедить нас, что это была плохая или бесперспективная идея.

**Предпринимательский риск** Относится ли готовность рисковать к чисто личным качествам? Есть люди, явно склонные к риску, а есть те, кто однозначно

## Бессилие в принятии решений

Теория перспектив объясняет и то, почему мы действуем тогда, когда действовать не следует, и почему не действуем, когда надо бы. Любопытно, что чем больше у человека возможностей в жизни, тем вероятнее, что он не станет делать вообще ничего; а чем привлекательней варианты, тем больше он тянет с выбором. Свобода выбора для человека оборачивается серьезной проблемой. Чем дольше вы откладываете принятие решения, тем меньше шансов у вас выйти из стадии сомнений. В ходе одного исследования участников просили заполнить анкету за неплохое вознаграждение. Одним сказали, что крайний срок — 5 дней, другим дали 21 день, а третьей группе не поставили никаких ограничений. В результате в группе с 5-дневным сроком анкеты заполнили 66 процентов, в группе со сроком в 21 день — 40 процентов, а в группе без ограничений — только 25 процентов. Вот ряд советов для тех, кому сложно дается принятие решений.

- Нужно осознать, что уход от решения — это тоже решение. Откладывание, пассивная агрессия и прокрастинация плохо отражают уверенность в существующем положении вещей.
- Никогда не стоит недооценивать скрытые издержки. Убытки от бездействия могут быть выше, чем от самого неудачного действия.
- Включите «автопилот», пусть он требует от вас следовать определенным правилам и не тормозит, когда нужно принимать решения.
- Вы всегда можете стать «адвокатом дьявола» — поддерживать точку зрения, в которую сами не верите. Сомневайтесь во всем, вернитесь к точке старта, выворачивайте проблемы наизнанку.

отвергает его. Верно ли, что отвергающие риск прежде всего озабочены безопасностью, а людей, склонных к риску (а это зачастую даже скорее искатели риска), ведет желание выгоды? Искатели риска лучше всего проявляют себя, когда возможны потери, а избегающие риска – когда есть возможность выгоды.

Изучение опыта успешных предпринимателей показало, что они вовсе не избегают риска. Они очень активны, любопытны, склонны к «умеренному» риску. Они энергичны, нацелены на достижения и оптимистичны. Они готовы принимать поражения и учиться на ошибках. Они ищут возможности. То есть, в терминах теории перспектив, у них низкий уровень неприятия потерь и риска, они склонны к риску. Они обычно находят новый взгляд на свои решения, дабы те казались верными; их редко парализует нерешительность.

## В сухом остатке

### Риск не страшен, если есть здравый смысл

# 32 Былое, или В поисках утраченного времени

**Приходят воспоминанья**
**О лишенной солнца сухой герани,**
**О пыльных шторах и диване,**
**О женском запахе в комнатах,**
**О запахе сигарет в коридорах,**
**Коктейлей в барах,**
**Каштанов на улицах.**
**Т. С. Элиот. «Пруфрок и другие наблюдения», 1945.** Пер. А. Сергеева

## Забывание

Старики гораздо лучше помнят свои школьные дни, чем события прошлого года. Любопытно, что наша память на лица более устойчива, чем память на имена, соответствующие этим лицам.

Если в школе или в университете вы учили иностранный язык, вы наверняка немало подзабудете за годы, но оставшиеся знания тверды и неизменны в последующие лет сорок. Однажды научившись плавать, водить машину или кататься на роликовой доске, мы сохраняем это умение — особенно если это умение основано на том, что называется закрытыми системами, когда за одним действием однозначно следует другое. Для навыков с открытыми системами, где действия не связаны последовательностью, таких как слепая печать, это не так.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1880-е**
Ф. Гальтон изучает автобиографическую память

**1913–1927**
М. Пруст. «В поисках потерянного времени»

Пожалуй, любой подтвердит, что есть песни, запахи или вкусы, которые «возвращают в прошлое». Отчетливый запах может вызвать сильные и яркие воспоминания. Песня времен юности переносит человека в прошлое и возвращает давно забытые чувства. Почувствовав вкус из детства или из родных краев, люди могут вдруг вспомнить что-нибудь, неожиданное даже для них самих.

**‘Большая часть того, что мы помним, реконструируется из уцелевших в памяти обрывков прошлого’**

**Дж. Фодор, американский философ и психолингвист, 1975**

Это хорошо известно тем, кто занимается торговлей. Чтобы создать более яркое впечатление времени года, магазины наполняют соответствующими ароматами (запахом хвои под Рождество, кокосового масла – летом) или атмосферой (например, чистоты или тепла) – в стремлении сформировать настроение покупателей и побудить их к покупкам. Того же эффекта пытаются достичь музыкой, создающей нужное настроение.

**Автобиографическая память** У всех нас есть воспоминания: о детстве, о школьных годах, о юности, о первой работе. Мы запоминаем и особые события, и обыденные. Мы помним что-то крайне конкретное – погоду в день нашей свадьбы, марку своего первого автомобиля, и эти факты можно проверить. Особенно яркие воспоминания о двух отрезках жизни: о юности и начале взрослой жизни (примерно с 12 до 25) и о последних шести годах.

Большинство из нас страдает инфантильной амнезией – мы мало что помним о первых годах своей жизни. Этому пытаются дать разные объяснения. Возможно, в раннем детстве мозг еще неразвит и поэтому не способен сохранить информацию, либо языковое сознание еще не достаточно совершенно, чтобы оформить события в воспоминания. А может, восприятие мира ребенком настолько отличается от нашего, что сознание взрослого человека просто не имеет доступа к ранним воспоминаниям.

Один из способов исследовать это явление – опросы детей и их матерей о подробностях, например, рождения еще одного ребенка. Когда и как долго мать лежала в больнице, кто в это время заботился о детях, кто и сколько раз ее навещал и т. д. Такие исследования показали, что дети помнят примерно две трети из того, что помнит мать, но дети до трех лет не помнят почти ничего.

Главный вопрос: какие «факты» мы запоминаем, а какие забываем, и есть ли в этом закономерность? Конечно, на наше умение вспоминать влияют разные факторы,

**1920**
Начинаются исследования биографических данных

**1970-е**
Начало исследований дневниковых записей

**1977**
Вводится в обиход понятие «вспышка памяти»

например, вел ли человек дневник, записывались ли события на видео. Со временем воспоминания искажаются, конструируются и реконструируются, особенно если о событии говорят либо очень часто, либо очень редко. Люди скорее склонны интерпретировать значение или важность события, чем его детали. Кроме того, в ткань целого воспоминания могут вплетаться сопутствующие образы. Все это отличает автобиографический факт от личных воспоминаний.

**Методы** Первым начал изучать личные воспоминания великий британский психолог Фрэнсис Гальтон в 1880-х годах. Он делал это так: называл слово — например, «дом» или «отец» — и просил человека вспомнить особый случай, связанный с этим словом. Гальтон оценивал подробности, четкость и общий тон воспоминаний. Другие исследователи разработали систему опросов, чтобы с помощью нее совместить личные воспоминания с фактами соответствующих событий и понять их происхождение. Суть задачи — проверить воспоминания фактами.

**„Наши воспоминания — это картотека, которой однажды воспользовались, а затем разбросали как попало...“**

**Сирил Коннолли, английский литературный критик, 1950**

Один датский психолог получил интересные результаты, изучая собственную автобиографическую память в течение 6 лет. Он каждый день записывал несколько случаев, всего их набралось более 2400. Затем он каждые 12 месяцев проверял, насколько хорошо он помнит эти события, отвечая на вопросы «кто?», «что?», «где?» и «когда?». Оказалось, что сложнее всего ему давался ответ на вопрос «когда?». Кроме того, он обнаружил, что чем необычнее событие и чем сильнее оно его задело эмоционально, тем отчетливее воспоминания. Примечательно, что чем неприятнее воспоминание, тем быстрее оно выветривалось из памяти. Казалось, какие-то моменты он забыл напрочь, но нескольких подсказок или деталей оказывалось достаточно, чтобы вспомнить все.

Исследования показали, что на процесс вспоминания влияет то, как пытаются вызвать воспоминания. Когда людей просят узнать что-нибудь из прошлого, это помогает им вспоминать гораздо лучше, чем когда их просто просят что-то вспомнить. Многое зависит и от того, записывались ли события в дневник или, возможно, даже на видео.

**Искажение, затуманивание и фантазии** Исследователи придают важное значение разнице между правдивостью и точностью. Если человек помнит общую суть ситуации (ощущения и впечатления), это можно считать правдой, но точность — это верное описание всех деталей. В этом смысле автобиографическая память в большинстве случаев правдива. В автобиографических воспоминаниях большинства людей почти нет ошибок в том смысле, что они верно помнят общие очертания своей жизни, но если их попросить вспомнить подробности, они допускают ошибки.

У некоторых людей — как правило, у тех, кто страдает амнезией, вызванной мозговой травмой, — память затуманена. В какие-то моменты они могут помнить определенные

моменты своей жизни, а в другие эти воспоминания недоступны. Информация словно хранится в сознании, но доступ к ней то открыт, то закрыт. Воспоминания других пациентов с травмами мозга могут, как показывает практика, быть очень подробными, но это явно неверные автобиографические воспоминания о событиях. Некоторые даже путают реальные и вымышленные воспоминания. Это связано с синдромом лобной доли и встречается очень редко.

## Вспышки памяти

Так называются ярко выраженные, часто своеобразные личные воспоминания о важном событии. Термин введен в обиход в 1977 году, когда исследовали воспоминания об убийстве Дж. Ф. Кеннеди, случившемся в 1963 году. Со вспышками памяти связано шесть факторов:

- место, где произошло событие;
- незавершенное действие — чем человек был занят в это время;
- способ получения информации — как человек узнал об этом;
- как событие подействовало на других людей;
- эмоциональная реакция человека;
- непосредственные последствия события.

Некоторые автобиографические воспоминания имеют такую структуру, но это, как правило, воспоминания о значительных исторических событиях.

**Биографии** Многие утверждают, что настоящее определяется прошлым, — например, личная история человека во многом определяет его личность. Поэтому так популярны биографии. Психологи — прежде всего, клинические, но также и бизнес-психологи — заинтересовались этим явлением, пытаясь предсказать, насколько хорошо будут даваться человеку те или иные типы деятельности в зависимости от того, сколько разных школ он посещал, был ли он первым ребенком, был ли он в школьном совете, в каком возрасте он вступил в брак и так далее. Обычно это данные об образовании, о профессиональной и частной жизни — информация о здоровье, семейном положении, хобби, финансовом положении и личных привычках. Этот «метод отбора» пытается ограничить материал, на основании которого делаются выводы, исключительно фактами биографии.

## В сухом остатке

## Воспоминания можно пробудить с помощью различных стимулов

# 33 Что видел очевидец?

**Способны ли вы безошибочно узнать человека, продавшего вам газету сегодня утром? А если вас разбудил ночной грабитель и вы мельком видели его лицо, сможете ли вы с уверенностью указать на нужного человека в ходе классической процедуры опознания? Сколько людей томятся в тюрьме из-за самоуверенности и ошибок свидетелей при опознании, потому что они «выглядят как преступники»? А сколько преступников избежали наказания за серьезные преступления, потому что их не опознали свидетели?**

> **«Память свидетелей, похоже, особенно чувствительна к тому, как им задают вопросы»**
>
> С. Фиске и Ш. Тейлор, американские социопсихологи, 1991

Психология опознания свидетелем – одна из самых важных областей прикладной психологии. Она находится на пересечении психологии и юриспруденции. Адвокаты, судьи, полиция и психологи хорошо знают, насколько часто происходят судебные ошибки из-за неверных свидетельских показаний. Они понимают, сколь сильно действует опознание на судей, особенно если свидетель производит впечатление здравомыслящего, достойного доверия и сознательного человека.

Присяжные преувеличивают важность сообщений очевидцев, на самом деле достоверность свидетельских показаний варьируется от 20 до 70 процентов. Большинство людей совершенно не представляют себе, как много различных факторов может негативно повлиять на сбор фактической информации. Плохая видимость, недостаток времени, стресс; кроме того, ожидание, предубеждение, личные стереотипы и наводящие вопросы тоже могут стать причиной фактических ошибок в протоколе.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1890**
Вильям Джеймс о ложных воспоминаниях

**1904**
Начинается изучение воспроизведения событий

**Свидетель** Некоторые факторы связаны с личностью свидетеля: его полом, возрастом, расой, а также с личными качествами и образованием и, что, возможно, еще важнее, с его навыками и опытом наблюдения за людьми. На точность воспоминаний может повлиять все что угодно. Женщины обращают внимание на одни вещи, мужчины – на совсем другие, но данных о различии в точности показаний в зависимости от пола очень мало. Пожилые люди хуже видят и хуже запоминают подробности. Молодые успешнее справляются с этими задачами. Мы также лучше опознаем людей одной с нами расы.

**Контекстуальные факторы** Существует множество ситуационных факторов, связанных с событием, свидетелем которому человек стал. Это и тип преступления, и сложность, и длительность, и степень непосредственной вовлеченности в события, а также простые факторы: освещенность, время суток, количество других свидетелей. Чем более стрессовым было состояние свидетеля, тем менее точно он помнит подробности события. Существует «эффект сосредоточения на оружии», то есть склонность свидетелей концентрировать на оружии слишком много внимания, от чего достоверность показаний снижается.

**Социальные факторы** Есть социальные факторы – принуждение, регламент в зале суда, социальный статус следователя. Наши ожидания могут так же сильно сказываться на показаниях, как и культурные предубеждения, скрытая предвзятость, политические взгляды. Серьезное влияние могут оказать выражения, используемые в суде. В одном известном исследовании в отношении автомобильной катастрофы использовали различные слова: «задеть», «столкнуться», «ударить», «врезаться». Слова влияли на дальнейшие показания. Так, если употребляли слово «врезаться», то свидетели чаще ошибочно указывали на разбитое стекло, чем когда использовали слово «столкнуться».

> **Все техники, обещавшие достоверное «воспроизведение воспоминаний» (самый яркий пример — гипноз), уличены в том, что теория записывающего устройства ошибочна**
>
> Генри Глейтман,
> **американский когнитивный психолог. «Психология», 1981**

**Результаты дачи показаний** Многие важные факторы связаны с методами ведения опроса свидетелей, с такими приемами, как опознания, фотороботы и портреты. Давайте рассмотрим простой, но важный метод – опознание. Первый вопрос: должен ли подозреваемый в преступлении присутствовать среди опознаваемых? Из подтвержденных данных мы знаем, что

**1976**
Британский юридический комитет («Комитет Девлина») о свидетельских показаниях

**1979**
Э. Лофтус. «Ложные воспоминания»

**1988**
Разработано когнитивное интервью

если настоящий преступник не присутствует среди опознаваемых, то выше вероятность ошибочного опознания. Если свидетелю сообщают, что обвиняемого, возможно, и нет среди опознаваемых, вероятность ошибки существенно снижается – по сравнению с ситуацией, когда свидетель уверен, что преступник точно один из тех, кого он видит.

Тот, кто ведет опознание, легко может случайно «выдать» информацию и повлиять на свидетеля. Поэтому рекомендуется, чтобы опознание проводил человек, не связанный с данным делом. Кроме того, повлиять может и ситуация, в которой свидетелю сообщают о его ошибках при опознании, если он выбирает «невиновных». Конечно, невиновные участники опознания должны подходить под описание, предложенное свидетелем. Если преступника запомнили как высокого, лысого, худого и в очках, все приглашенные участники должны соответствовать этим характеристикам, иначе выберут скорее всего именно кого-то с такими чертами (виновного или невиновного). Также известно, что свидетель чаще ошибается, если показать всех участников опознания сразу, а не последовательно.

Если свидетель принимает окончательное решение, все равно остаются определенные сомнения. Как правило, люди с большей уверенностью говорят о своем решении позже, а не в момент опознания, а само опознание могло быть достаточно неуверенным. «Может быть» или «возможно» позже обратятся в «безусловно». Поэтому, чтобы сократить вероятность ошибки, рекомендуется записывать показания свидетеля сразу же после опознания.

**Экспериментальная работа** В одном эксперименте участникам показывали видео с автомобильной аварией и затем просили их определить скорость, с которой машины «сталкивались» или «врезались» друг в друга. Ответы напрямую были связаны с экспрессией глагола и варьировались от 51 до 65 км/час. Наводящие вопросы приводили к одним и тем же результатам, а вот даже незначительное изменение в формулировках влекло значительное изменение показаний. «Вы видели какой-нибудь...» или «Вы видели этот...» – один из примеров, когда замена одного слова может повлиять на опрашиваемого.

Большинство свидетелей услужливы, желают помочь. А если речь идет о жестоком преступлении, у них появляется дополнительный стимул помочь полиции поймать опасного преступника. Свидетели считают, что полиция не будет проводить опознание, пока у нее не будет подозреваемого. Свидетели очень стараются опознать преступника, и даже если они сомневаются или не узнают никого из участников опознания, то все равно часто указывают на человека, который больше всего отвечает тому, как они запомнили преступника. И часто ошибаются.

Присяжным могут быть неизвестны факторы, которые влияют на восприятие свидетеля. Это эффект «сосредоточения на оружии», факторы, влияющие на запоминание информации, – среди которых эффект от предыдущих опознаний

## Факторы, которые необходимо принимать во внимание

Адвокатам и присяжным часто предлагают рассмотреть ряд вопросов до того, как они узнают результаты опознания.

- Была ли у свидетеля возможность хорошо рассмотреть человека?
- Находился ли свидетель под действием алкоголя, лекарств или травмы, которые могли изменить его восприятие?
- Знакомы ли свидетель и обвиняемый друг с другом?
- Относятся ли они к одной и той же расе?
- Как давно произошло событие?
- Как был опознан обвиняемый (по фотографии, при личном опознании)?
- Насколько свидетель был уверен в выборе при первом опознании?

подозреваемых. Возможно, поэтому изучение 205 случаев ошибочных арестов показало, что в 52 процентах из них показания свидетелей были ошибочными.

Установили, что любое показание, данное в утвердительной и уверенной форме, воспринимается как более точное и правдоподобное. Мы знаем, что чем больше времени прошло после события, тем меньше мы помним. Мы также знаем, что яркие, эффектные или необычные ситуации мы запоминаем лучше, чем обыденные. Поэтому и были разработаны различные техники, такие как когнитивное интервью, чтобы улучшить воспроизведение воспоминаний. Для этого предлагается совершить различные действия: рассказать историю как последовательно, так и в обратном порядке событий, с различных точек зрения, вспомнить все возможные детали, даже тривиальные.

## В сухом остатке
## Свидетели часто ошибаются

# 34 Искусственный интеллект

**Не стоит объяснять человеческий интеллект через любые понятия или явления, если можно объяснить его с помощью терминологии ЭВМ. М. Дж. Кендалл, английский статистик, 1950.**

**Факт или выдумка?** Многие мечтали создать умные машины, а некоторым, похоже, это удалось: роботы, собирающие автомобили; машины, побеждающие в шахматы гроссмейстеров. Многие древние мифы упоминают умные машины, прислуживающих роботов или ужасных монстров, созданных человеком, но переставших ему повиноваться. Футурологи весь прошлый век писали о новом мире, где машины либо выполняют всю тяжелую работу, либо завоевывают его. Сегодня искусственный интеллект (ИИ) лежит в основе бесчисленных проектов – от роботов и медицинской диагностики до разработки сложных игрушек.

**‘Машина не умеет думать, как книга не умеет запоминать’**

**Л. С. Хершоу, английский историк психологии, 1987**

**Определение ИИ** Согласно современному определению, ИИ – это изучение и разработка интеллектуальных агентов, то есть систем, воспринимающих свое окружение и предпринимающих действия, которые обеспечивают максимальную вероятность успеха. Понятие ИИ также используется для описания свойства машины или программы – интеллекта, который демонстрирует система. Исследователи надеются на то, что машина сможет демонстрировать мыслительную деятельность и знания, осуществлять планирование, обучаться, общаться, воспринимать, а также передвигать предметы и манипулировать ими. Общий интеллект (или «сильный ИИ») пока не создан и является долгосрочной целью в разработках ИИ.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1941**
Первый электронный компьютер

**1955**
Разработана первая программа ИИ

**История** Понятию ИИ уже практически 60 лет. Блестящие математики и инженеры разработали первые компьютеры и программное обеспечение, позволившее машинам решать сложные логические задачи и даже говорить.

Исследования активно финансировались и правительствами, и частными университетами, и в 1960-е годы люди ждали, что машины вскоре окажутся способны на очень многое. Но 1980-е оказались годами разочарований и рухнувших иллюзий. Однако начало нового тысячелетия стало и началом нового витка в развитии робототехники — благодаря прорыву в развитии компьютерных технологий.

**Методы** Некоторые машины были разработаны специально, чтобы превзойти человека. Один из самых известных примеров — компьютер «Deep Blue», уложивший на лопатки чемпиона мира по шахматам Гарри Каспарова в майском матче 1997 года. Подобные программы специализируются только на одной области, а база их знаний создана человеком.

**«Мы хотели бы задать следующий вопрос: «Может ли компьютер думать? Иными словами: можно ли считать создание и запуск правильной компьютерной программы с правильными входными и выходными данными достаточным и определяющим критерием мыслительного процесса? И ответ на этот вопрос будет однозначен: нет»**

**Джон Серль, американский философ. «Сознание, мозг и программы», 1984**

Исследователи в области ИИ разрабатывают множество инструментов и методов, призванных помочь машинам. Среди таких методов — исследовательская функция или то, как машины изучают свою цель. Кроме того, машинам необходима логическая система. Из этих элементов создаются вероятностные системы, позволяющие делать выводы. В основе работы лежат системы, которые помогают классифицировать информацию, затем в ход идут системы, которые контролируют действия после того, как информация была классифицирована.

Уровень разработки компьютерных программ позволил машинам учиться на собственном опыте. Примером может быть модель «Soar» (от английского «state, operate and result» — «состояние, процесс и результат»), в рамках которой решаются задачи, начиная с исходного состояния и применения операторов и до достижения результата. Система «Soar» умеет находить нестандартные выходы из тупиковой ситуации, учиться на собственном опыте, сохраняя решения и используя их для решения подобных проблем в будущем. Это очень важное качество в области разработок ИИ, так как

**1964**
Введено понятие «нечеткая логика»

**1970**
Разработаны экспертные системы

**1997**
«Дип Блю» побеждает Гарри Каспарова

## Этический аспект ИИ

Критики обратили внимание на то, что традиционно в ИИ наиболее заинтересованы министерства обороны и крупный бизнес, особенно IT-компании. Значит ли это, что для ИИ должны быть разработаны принципы профессиональной этики? Безусловно, все научные разработки влекут определенные социальные последствия. Знание — сила: она часто нейтральна, но может быть использована по-разному. Как пример — ядерная энергия и ядерное оружие. Компьютерное оборудование могут использовать и преступники, и блюстители порядка, и специалисты.

позволяет решать широких круг задач более эффективно. Но, что еще важнее, действия «Soar» похожи на поведение человека, решающего задачу. Оба учатся на опыте, решают задачи, и кривые обучения, отражающие процесс приобретения навыка, у них сходны.

**Что должны уметь умные машины?** Приверженцы развития ИИ верят, что машины превзойдут человека в способности мыслить, решать задачи и учиться. Первыми в этой области были специалисты, создавшие алгоритмы для взламывания кодов или решения головоломок. Со временем возникло впечатление, что машины можно научить размышлять – делать логические умозаключения. Многочисленные исследования в области психологии, показавшие, что люди часто ведут себя нелогично, иррационально и неэффективно, только вдохновили исследователей ИИ, они рвались доказать, что машины могут быть умнее людей. Недавние исследования убедительно демонстрируют, что машины могут использовать для принятия решений даже неполную, не относящуюся напрямую к делу или искаженную информацию.

**Планирование, хранение и обучение** Технология ИИ используется для прогнозирования будущего. Это неизбежно требует функции планирования. Можем ли мы создать машины, которые могут ставить или выбирать цели, а затем достигать их?

Исследователи ИИ занимаются не только «мышлением», но и информацией. Один из ключевых вопросов ИИ – как машины получают, категоризируют и ищут информацию. С этим связано понятие обучения. Можно ли научить машину учиться? Может ли она запомнить, какая информация была правильной, а какая неправильной, и научиться работать больше с первой и меньше со второй? Может ли она работать с абсолютно новой информацией на основе запрограммированной?

Кроме того, программное обеспечение позволяет машинам сложное сенсорное восприятие. Это может быть зрение (камеры), слух и восприятие звуковых сигналов (микрофоны), а затем и распознавание реальных объектов. Сейчас это направление бурно развивается, и машины способны распознавать уже не только вещи, но и лица, людей.

Исследования в области ИИ существенно продвинулись и в решении другой важной и сложной задачи — обработки языка. Многие мечтали о машине, которая сможет создавать печатный текст на основе речевой информации, о машинах, которые могли бы читать книги вслух или даже точно переводить с одного языка на другой. Во всех этих направлениях достигнуты существенные успехи.

**‘Проблема состоит не в том, думают ли машины, а в том, думают ли люди’**

**Б. Ф. Скиннер, 1969**

**Творческие машины?** Можем ли мы создать машины, способные к творчеству? Обычно творчеством называют производство новых и полезных объектов. А потому требуются машины, обладающие социальным и эмоциональным интеллектом. А для этого машина должна сначала научиться читать и определять эмоции человека (или другой машины), а затем реагировать на этого человека или машину соответствующим образом. Машина, обладающая эмоциональным и социальным интеллектом, должна не только вести себя вежливо, но и уметь поощрять и чувствовать.

**Тест Тьюринга** В 1950 году английский математик Алан Тьюринг предложил очень простой критерий: компьютер можно назвать умным, если он сумеет убедить человека, что является человеком. В начале 1960-х исследователи разработали компьютерную программу PARRY, имитирующую поведение параноика. Программа может работать в одном из двух режимов: легкая паранойя и тяжелая паранойя. В процессе тестирования участвует группа квалифицированных психиатров, опрашивающих «пациента» по телетайпу. Исследование показало, что ни один из участников не поверил, что он опрашивал компьютер. Еще более интересными были результаты исследования, в котором группе психиатров предоставили транскрипции опросов реальных параноиков и опросов, сгенерированных компьютером. И выяснилось, что они не могут их различить.

Согласно критерию, предложенному Тьюрингом, у нас уже давно есть машины, обладающие интеллектом, — компьютеры, которые успешно выдают себя за людей. К 1960-м компьютеры уже умели поддерживать беседу — выражать согласие и отвечать на вопросы — по любым вопросам, включая те, что задаются на приеме у психиатра. Строго говоря, машины не говорили, а выдавали печатный ответ на напечатанные вопросы. Они успешно проходили тестирование, если собеседник верил, что общается с реальным живым человеком.

## В сухом остатке
## Способны ли машины думать как люди?

# 35 Царство сновидений

**Почему во сне мы попадаем в мир фантазий несколько раз за ночь? Почему мы переживаем воображаемые события и совершаем воображаемые действия? Что они значат? Являются ли сны ключом к нашему бессознательному? Можем ли мы на самом деле толковать наши сны?**

Сны могут быть пугающими или радостными. Сны часто бывают фантастическими, в них происходит что-то невозможное и нелогичное. Во сне мы можем летать, умершие люди снова живы, неодушевленные предметы говорят с нами.

> «Сон — это отражение волн бессознательной жизни на дне нашего воображения»
>
> **А. Амиель, французский писатель и философ, 1989**

**Фаза быстрого сна** Большинство из нас в среднем час или два часа каждую ночь видит сны. Почти все сны мы начисто забываем, поэтому порой люди утверждают, что не видят снов. Исследователи выяснили, что если человек просыпается сразу после фазы быстрого сна (ФБС), то свой сон он может пересказать довольно точно. Человек, проснувшийся во время ФБС, почти всегда пересказывает сон с мельчайшими подробностями. Эти рассказы указывают на то, что во время сна человек пребывает в сознании, пусть при этом и не всегда может запомнить подробности. Исследования мозговых волн подтверждают, что во время сна мы очень активны. Известно, что во сне у мужчин может возникнуть эрекция, а у женщин к вагине приливает кровь.

**Виды снов** Говорят, что слово «сон» в английском языке произошло от слов, означающих «удовольствие» и «музыка». Многие рассказывают о различных видах снов: яркие или туманные, кошмарные или приятные.

## СТРЕЛА ВРЕМЕНИ

**50-е годы н. э.**
Многочисленные упоминания в Библии

**1899**
Фрейд. «Толкование сновидений»

Дети от 3 до 8 лет часто рассказывают, что они видели кошмары, но, похоже, ребенок до 3–4 лет не видит себя в своих снах. Многие рассказывают о повторяющихся снах, одних они пугают, другие ждут их с нетерпением. Некоторые верят, что их сны вещие. Примерно две трети людей утверждают, что они видят сны дежа-вю.

Похоже, существуют сны, общие для людей всех времен, стран и культур. Полеты во сне встречаются практически у всех: люди рассказывают, что они могут летать, как птицы, — возможно, совершая при этом движения, как при плавании брассом. Другие рассказывают о падениях во сне: они долго падают с высоких зданий или в темные колодцы. Или просто часто спотыкаются. Многим снится ситуация, в которой они оказываются голыми и чувствуют себя очень неловко перед окружающими. Очень распространены сны о погонях; чаще всего во сне упорно преследуют вас или вы преследуете кого-нибудь. Студентам хорошо знакомы сны о тестах или экзаменах, когда они во время теста, несмотря на подготовку, не могут вспомнить ничего или, что еще хуже, чувствуют себя парализованными и не могут писать. Как ни странно, довольно часто людям снится, что у них выпадают зубы.

> **«Сны имеют значение только в контексте жизни того, кто их видит»**
>
> **Д. Броудрибб, австралийский филолог, психолог и теолог, 1987**

**Толкования** Существует множество толкований таких снов. Действительно ли сон про выпавший зуб значит, что мы озабочены нашей наружностью, привлекательностью? Или, возможно, он свидетельствует о потере сил и старении, а может, о проблеме, о которой мы еще не слышали или не думали? Быть может, наши зубы являются для нас вербальным оружием, и мы теряем их, потому что сказали неправду? Существует предположение, что дело в деньгах: мы надеемся на зубную фею, которая явится и осыплет нас деньгами.

А как истолковать сны о наготе? Они сообщают о нашей уязвимости и чувстве стыда? Или мы скрываем что-нибудь в наших отношениях, творим наяву нечто постыдное и чувствуем вину? Или хуже того, мы боимся разоблачения, позора, насмешек? Или это означает, что мы чувствуем себя неготовыми к большому испытанию или задаче? Забавно то, что во сне мы сознаем свою наготу, но, похоже, никто другой не обращает на это внимания. Не указание ли это на то, что хотя мы и обеспокоены чем-то, но считаем наши страхи необоснованными?

**Идеи Фрейда** Зигмунд Фрейд предполагал, что сны — продукт наших внутренних конфликтов между неосознанными желаниями и запретами общества

**1934**
Юнг. «Воспоминания, сновидения, размышления»

**1957**
Установлена связь между ФБС и снами

**2004**
Д. Лофф. «Сонник»

на осуществление этих желаний. По Фрейду, сны — нереализованные желания, содержание которых можно распознать по символам. Скрытое содержание переходит в явное содержание (сюжет), которое необходимо объяснить, дабы раскрыть бессознательные желания человека. Сны символически или метафорически представляют наши истинные, но тайные желания.

> **«Остатки дня преобразуются механизмами сна в сновидения и становятся безобидными»**
>
> **Зигмунд Фрейд, 1932**

Фрейд считал толкование снов лучшим способом для понимания этого конфликта и предлагал пациентам без стеснения рассказывать свои сны. В его понимании сны касаются прошлого и настоящего человека и возникают в связи с неизвестными областями в прошлом и настоящем. Каждый сон по своей сути — это попытка исполнения желания. Сны — это «царский путь к бессознательному». Во сне происходит много процессов. Конденсация — желание сокращено до одного-единственного образа, например, открытой двери или глубокой реки. Особенный интерес для психоаналитиков представляют случаи смещения, когда люди, предметы или определенные действия заменяют друг друга. Также существуют случаи трансформаций, когда человек становится больше или меньше, старше или моложе, сильнее или слабее.

Теория Фрейда предполагает различные стандарты. Так, мужчины должны чаще видеть сны, связанные со страхом кастрации, чем женщины. А женщинам должны чаще сниться сны, в которых проявляется зависть к пенису. Мужчинам должны чаще сниться незнакомцы, с которыми они вступают в борьбу (отец в эдиповой стадии развития).

Критики Фрейда указывают на то, что если сны — просто воплощение желаний, то почему так часто они бывают негативными? К тому же Фрейд построил свою теорию

## Эволюционная психология

Психологи-эволюционисты отмечают, что сны часто связаны с угрозой и опасностью, и утверждают, что функция снов — воспроизводить реальные угрозы, чтобы человек мог увидеть и испытать разные варианты решений. Будь это правдой, люди массово делились бы своими реалистичными снами о настоящих и прошлых реальных угрозах. Однако в этой теории есть три несообразности. Во-первых, во многих снах мы испытываем позитивные эмоции и переживаем позитивные события — в частности, сексуальное удовлетворение. Во-вторых, во многих снах, похоже, происходит «обработка» информации, полученной за день или в недавнем прошлом, которая совершенно необязательно связана со стрессом или угрозой. В-третьих, непонятно, как в действительности сны учат или помогают лучшей адаптации, которая является ключевой для эволюционной психологии.

**«Я никогда не мог согласиться с Фрейдом в том, что сон — это некий заслоняющий смысл «фасад», в котором смысл будто нарочно скрыт от сознания»**

Карл Юнг, 1963

на тех немногих снах (менее 10 процентов), которые запоминают и рассказывают пациенты. В-третьих, существует проблема надежности толкований снов, поскольку разные терапевты предлагают разные толкования. В-четвертых, как отметил Юнг, сны имеют схожее содержание независимо от времени и культуры, глубины их репрессивного или либерального характера.

**Физические исследования** Исследователи предложили объяснение природы сна, которое не затрагивает сферу бессознательных конфликтов или желаний. В фазе быстрого сна цепь выделяющих ацетилхолин нейронов в области варолиева моста в головном мозге становится активной и стимулирует быстрое движение глаз, активирует работу коры головного мозга и вызывает мышечный паралич — все это заставляет нас видеть образы. Движения глаз, которые совершает человек во время сна, достаточно хорошо соответствуют содержанию сна; движения глаз те же, как если бы события происходили в реальности. Образы из наших снов часто включают недавние события или наши воспоминания о них. Предположительно цепочки нейронов, ответственные за сновидение, в большей степени возбуждены, если они возбуждались совсем недавно. Пациенты, ожидающие серьезную операцию, видят воплощение своих страхов во сне в течение двух-трех ночей до операции. Их страхи редко выражены напрямую образами скальпеля или операционной. Отсылки обычно непрямые, в сжатой символической форме. Сны обычно отражают то, что в настоящее время является самым важным в жизни человека, а не его глубоко скрытые желания.

## В сухом остатке
## Говорят ли сны о нашем бессознательном?

# 36 Попытка забвения

**Если мы хотим что-то изменить в ребенке, сначала нам нужно убедиться, нельзя ли это изменить в самих себе.**
**Карл Юнг, 1954.**

Суть понятия вытеснения — в попытке оттолкнуть что-либо или уйти от чего-либо. В психологии это идея запрета со стороны сознания на определенное психическое содержание, для того чтобы избежать неприятных эмоций.

## Кушетка, кино и зал суда

Ученые исследовали проявления вытеснения и в кабинете врача, и в лаборатории, и в зале суда. Многие из самых интересных случаев в психологической практике по сути своей связаны с вытеснением. Существуют случаи истерической амнезии — так называемое состояние фуги, когда человек полностью теряет память, обычно вследствие перенесенной травмы. Еще одним достаточно редким случаем является расщепление личности, при котором человек имеет несколько различных личностей, которые, похоже, ничего не знают друг о друге. Такие случаи особенно интересуют писателей и кинематографистов.

**Восстановленные воспоминания** Немало обвинений в жестоком обращении с детьми возникало после «восстановления вытесненных воспоминаний». Преступники, совершавшие акты насилия, не могут вспомнить подробности преступления, возможно, потому, что они вытеснены сознанием. Утверждают, что во время сеансов психотерапии взрослые способны восстановить воспоминания о жестоком обращении с ними в детстве, которые долгое время подавлялись.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1894**
Фрейд. «Исследование истерии»

**1915**
Фрейд. «Вытеснение»

И преступник, и жертва имеют основания для вытеснения ужасных событий, но это, конечно, очень сложно доказать. Зато доказано, что воспоминания легко искажаются под действием методов терапии или вопросов в зале суда.

Экспериментальные исследования достаточно явно показали, что здоровых людей можно убедить в том, что в их воспоминаниях все обстоит иначе, чем им кажется. Клинические врачи признают, что человеку порой проще развить ложные воспоминания, чем восстановить вытесненные.

Безусловно, мы знаем, что восстановленные воспоминания имеют общие характеристики. Чаще всего это женские воспоминания о многочисленных эпизодах, в которых отец вел себя неприемлемо в сексуальном плане до того, как им исполнилось восемь лет. Когда такие воспоминания «восстанавливаются» на сеансах психолога, каждая пятая жертва заявляет в полицию. Интересно, что исследования случаев доказанного жестокого обращения показали: подобные инциденты происходят, как правило, в более позднем возрасте – и очень редко со стороны биологических или приемных отцов.

**Фрейд и вытеснение** То, что мы действительно осознаем в любой конкретный момент времени, представляет собой лишь верхушку айсберга: большая часть наших мыслей и идей совершенно неприемлема в этот момент (находится в предсознании) или в принципе совершенно неприемлема (находится в подсознании). Большая часть подсознательного подавляется, поэтому пугающие или неприятные события мы «забываем». Они могут стать недоступными, закрытыми для нашего сознания. Это основной способ защиты нашего эго. Фрейд определил его как краеугольный камень, «на котором покоится вся структура психоанализа». Это самая значимая его часть.

Вытеснение – это процесс оттеснения мыслей в подсознание, чтобы избежать болезненных и опасных мыслей; это производит впечатление необъяснимой наивности,

> **«Цивилизация и высшее образование оказали серьезное влияние на распространение вытеснения. В результате то, что раньше воспринималось как приятное, сейчас кажется неприемлемым и отвергается всеми возможными моральными усилиями»**
>
> **Зигмунд Фрейд, 1920**

**1957**
Описано расщепление личности

**1961**
Деление на склонных к вытеснению и к сенсибилизации

**1900**
Способ преодоления защитного вытеснения

провала в памяти или недостаточной осведомленности о собственной ситуации и положении. Эмоции осознаются, но непонятна их причина.

Внутренние войны, которые мы все, согласно Фрейду, ведем, проходят по одинаковому сценарию. Конфликт начинается, когда побуждения — ид — и связанные с ними воспоминания вытесняются в подсознание. Но эти стремления не могут долго оставаться скрытыми, и они находят другие выходы, что провоцирует дополнительные усилия по вытеснению — для укрепления начального вытеснения, сдерживания ид и поддержания эго. Вытеснение — это, по сути, антагонизм между ид и эго.

Свои идеи Фрейд развил, изучая истерию. Он считал, что вытеснение расщепляет сознание и эго, ведет к множественности личности. Процесс вытеснения мешает здоровому и естественному эмоциональному возбуждению и блокирует выход эмоций. Кроме того, он мешает налаживанию ассоциативных связей между представлениями, необходимых для целостной картины. Вытеснение значительно ослабляет личность: это внутренний диверсант, провоцирующий разногласия и конфликты. Лишь позже Фрейд придет к мысли, что вытеснение — естественный, здоровый и универсальный механизм защиты.

Вытеснение протекает в две фазы. Первичное вытеснение — процесс определения себя, других, хорошего и плохого. В конце этой фазы ребенок может различать желания, страхи, себя и других. Вторичное вытеснение начинается, когда ребенок осознает, что потакание некоторым желаниям может вызывать тревогу. Эта тревога ведет к вытеснению желания. Когда страх наказания усваивается личностью, он обращается в супер-эго, которое сопротивляется желаниям эго — независимо от того, существует ли внешняя угроза.

Часто утверждают, что вытесняются травмирующие события, но сейчас уже очевидно, что травмирующие обстоятельства чаще укрепляют воспоминания благодаря более сильным эмоциональным или физическим ощущениям. Но встает проблема измерения и фиксации «воспоминания», которое отфильтровано мыслями и мотивациями на данный момент.

**Склонность к вытеснению** В начале 1960-х годов психологи считали, что одни люди склонны к вытеснению, а другие — к сенсибилизации. Представьте, что через несколько недель вам предстоит серьезная операция. Одни люди (вытесняющие) будут пытаться запрятать эту информацию поглубже в своем сознании, заполняя время отвлекающими видами деятельности, другие (сенсибилизирующие) будут постоянно об этом говорить. И те и другие пытаются справиться с тревогой, но разными способами. Велись споры о том, какой из подходов говорит о лучшем психологическом здоровье и адаптивности. Эта идея снова стала популярна в 1990-х, когда исследователи определили склонность к вытеснению как свойство личности, определяемое двумя факторами: тревогой и защитным поведением.

Вытесняющие люди спокойны и уравновешенны, они производят впечатление умеющих держать себя в руках, кажется, будто негативные эмоции им неведомы. Они производят интересное и необычное впечатление, всем своим поведением они заявляют о своем здоровье и уравновешенности, но если оценивать их психологические и поведенческие реакции на события (особенно негативные эмоции), то становится очевидным, что реагируют они очень сильно. И тогда они кажутся уже людьми, которые либо обманывают себя, либо просто носят маску несгибаемого и спокойного человека.

**Когнитивная психология** Для когнитивных психологов вытеснение – это просто забывание чего-то неприятного. Проводились исследования, во время которых ведущие эксперимента вели себя непристойно или, наоборот, крайне любезно с людьми, пытавшимися что-то выучить. Выяснилось, что люди запоминают хуже во время эксперимента с негативными эмоциями, чем с позитивными.

**«Процесс вытеснения формируется примерно на четвертом году жизни, а затем временно приостанавливается»**

**Карл Абрахам, психоаналитик, ученик Фрейда, 1920**

Исследования показали, что если попросить людей написать о своем раннем детстве (до 8 лет), то около 50% опишут главным образом положительные воспоминания, 30% – отрицательные и 20% – нейтральные. Но это не обязательно вытеснение в действии, это может просто означать, что у большинства было счастливое детство. Другое исследование дало достоверные доказательства вытеснения: матерям, которые недавно родили ребенка, задавали вопрос о силе и длительности болевых ощущений во время родов. Когда о том же самом их спросили через несколько месяцев, они описывали болевые ощущения как менее интенсивные.

Еще одна описательная теория трактует вытеснение как частный случай неудачи в получении информации. Возможно, воспоминания не блокируются внутренним цензором, а становятся труднодоступными из-за отсутствия релевантных сигналов о воспроизведении. Тревога может играть в этом важную роль, блокируя повторные и тормозящие сигналы о воспроизведении, но причина не в этом. Такая интерпретация вытеснения как заблокированного воспроизведения – часть более общего подхода.

## В сухом остатке

## Вытеснение — это намеренное, но несознательное забвение

# 37 Что вертится у нас на языке?

**Вы сидите перед телевизором и смотрите телевикторину. Выпадает вопрос из знакомой вам области. Вы совершенно точно знаете ответ, но никак не можете его вспомнить. Вы знаете, что ответ начинается на букву «б» и состоит из трех слогов, но не можете его вспомнить. У вас блокируется извлечение информации. В ходе одного из исследований изучалось, как люди пытаются вспомнить немецкую фамилию Кеплер. Они знали, что это иностранное слово, которое начинается на «к», и перебирали слова «Келлер», «Келлет», «Кендлер» и «Клемперер». Они даже знали, что «Келлер» ближе всего, но вспомнить правильный ответ так и не смогли.**

Вспоминание – это автоматический процесс. Вызов информации из памяти в ответ на стимул – отдельная часть работы памяти, которая протекает автоматически. Иногда требуются усилия, чтобы вспомнить те внутренние мысли, которые вызывают информацию. Вызов скрытых воспоминаний проходит автоматически: определенный стимул вызывает автоматическую реакцию. Например, мы автоматически правильно ездим на велосипеде или пишем свое имя.

**ФКЯ** Но иногда память подводит: мы делаем ошибки и прилагаем усилия, чтобы вспомнить нужную информацию. Психологи задаются вопросом, почему это происходит. Что это явление сообщает нам о работе памяти? Основным предметом исследований в этой области является феномен «кончика языка» (ФКЯ): ситуация, когда мы знаем что-либо, но не можем вспомнить в данный момент. С ФКЯ

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**300 до н. э.**
Аристотель указывает, что ФКЯ случаются в основном при попытке вспомнить имена

**1965**
Впервые исследуется «ощущение знания»

сталкиваются практически все, когда приходится напрягать память, чтобы вызвать из нее хорошо знакомое слово или имя.

В момент возникновения ФКЯ человек чувствует, что заблокированное слово вот-вот всплывет в памяти. Несмотря на неспособность вспомнить слово, он ощущает, как заблокированное слово буквально щекочет ему язык. Недоступность и чувство близости — две главные черты, определяющие ФКЯ. Активный поиск стимула, который спровоцирует необходимую реакцию, как это происходит при ФКЯ, называется «вспоминанием».

## Ощущение знания

В психологии есть сложные эксперименты и теории об ощущении знания (ОЗ). Одна теория — внутреннего монитора — состоит в том, что ФКЯ проявляется тогда, когда «в каталоге не найдена запись, соответствующая объекту». Основные дискуссии ведутся вокруг вопроса, возникает ли проблема из-за нашего способа кодировки информации или способа ее декодирования. Другими словами, зависит ли это от того, как и где хранится информации, или в большей степени от того, как информация воспроизводится? Также известно, что человек может без труда различать вспоминание и знание: вспоминание — это сознательное извлечение из памяти, а знание — это ощущение осведомленности и невозможности вспомнить.

**Первые исследования** Этот феномен активно изучается со времен первого эмпирического исследования в 1966 году. Тогда установили, что человек может вспомнить очень много о слове, которое вертится у него на кончике языка, и моментально узнает его при предъявлении. Более поздние исследователи нашли подтверждение явлению, получившему название «эффекта сестры-дурнушки»: когда человек ищет нужное слово, на ум упорно снова и снова приходят другие, неправильные слова. Эти слова, «сестры-дурнушки», на первый взгляд очень похожи на нужное, но обычно употребляются чаще, чем заблокированное слово.

Люди пробуют самые разные техники, чтобы снять с себя эту раздражающую «блокировку». Они сканируют данные своего внутреннего и внешнего мира в поисках решения. Некоторые перебирают буквы алфавита или пытаются представить себе что-нибудь подходящее. Некоторые спрашивают других или исследуют окружение в поисках ответа. Иногда слово «всплывает» неожиданно и без видимых причин.

**1966**
Первое исследование в области ФКЯ

**1984**
Первое исследование «эффекта сестры-дурнушки»

**1991**
Первая обзорная работа о ФКЯ

Оказывается, если предложить человеку подсказку или намекнуть, то это может вызвать обратный эффект, и результат окажется хуже. Похоже, роясь в памяти, человек находит лишь ошибочную информацию.

**Что мы выяснили?** Во-первых, это очень распространенное или даже универсальное явление. Один исследователь рассмотрел 51 язык и в 45 из них обнаружил, что для описания феномена «на кончике языка» используется слово «язык» — именно как орган. Во-вторых, это состояние возникает очень часто, примерно раз в неделю, но частота увеличивается с возрастом. В-третьих, чаще всего это происходит с именами собственными, и обычно мы можем назвать первую букву имени. Мы можем вспомнить увлечения этого человека, его занятие и цвет волос, но только не его имя. В-четвертых, к счастью, эту задачу в 50% случаев нам удается успешно решить.

**Теории** Одна из теорий в качестве причины этого явления предполагает, что причина ФКЯ может крыться в звучании слова. Что более значима не семантическая информация (значение слова), на которой мы обычно сосредотачиваемся, а звучание слова. Слова содержат несколько типов информации:

- семантическую информацию (значение);
- лексическую информацию (буквы);
- фонологическую информацию (звуки).

За эти типы информации отвечают разные участки памяти. Они, безусловно, связаны. Так, если, к примеру, мы читаем слово «липучка», то информация о буквах запускает связанную с ней информацию о звуках и связанную информацию о значении — и мы знаем, как произносить слово и что оно означает. Когда мы пытаемся думать о слове, в противоположность ситуации, когда мы видим его, мы обычно начинаем со значения (это та штука, застежка, у которой с одной стороны волоски, а с другой — тонкие крючки). Если связь между значением и звуковой информацией не очень крепкая, звуковая информация не будет активизирована в достаточной степени, чтобы восстановить ее полностью.

**«Мы можем помнить ритм потерянного слова, но не помнить звук, чтобы воспроизвести его. Всем знакомо, сколь мучителен ритм забытого стиха, неугомонно танцующий в мозгу и требующий, чтобы его наполнили словами»**

Уильям Джеймс, **американский философ и психолог, 1890**

Другие теоретики считают, что ФКЯ возникает из-за слабой связи между значением и звучанием слова. Связи укрепляются, если мы часто используем слово. Они становятся еще крепче, если мы их употребляли совсем недавно. Эти связи могут ослабевать с возрастом. Это может объяснить ситуацию, когда слово внезапно всплывает в памяти: возможно, мы просто столкнулись со звуком, похожим на звук нужного слова.

ФКЯ изучали с точки зрения трех подразделов науки, связанных с психолингвистикой, с изучением памяти и метасознания. Первые два раздела сходятся на идее прямого доступа к памяти и считают ФКЯ временным нарушением механизма извлечения лексической информации. Согласно этому подходу, ФКЯ похож на другие ошибки в разговорном языке – на оговорки и спунеризмы. ФКЯ – это признак сбоя в извлечении информации из памяти. Психолингвистический подход считает, что ФКЯ позволяет рассмотреть процесс извлечения слов из памяти.

**«Память иногда такая цепкая, услужливая, послушная, а иной раз такая путаная и слабая, а еще в другую пору такая деспотическая, нам неподвластная!»**

**Джейн Остин. «Мэнсфилд-Парк», 1814**
Пер. Р. Е. Облонской

Идея прямого доступа к памяти, использующаяся в психолингвистике и изучении памяти, легла в основу трех основных гипотез. Первая – гипотеза блокирования, согласно которой ФКЯ возникает из-за того, что человек осознает блокирующие слова как неправильные, но при этом не может воспроизвести правильное, но заблокированное слово. Вторая – гипотеза неполной активации, предполагающая, что ФКЯ вызван чувствительностью к невоспроизведенному искомому слову и сопутствующей неудачей при извлечении этого слова в сознательную память. Третья гипотеза описывает модель нарушения передачи информации: ФКЯ возникает, когда активировано семантическое представление о слове, но происходит сбой в предоставлении полного фонологического отображения слова.

Идея прямого доступа подтверждается исследованиями: участники исследования при возникновении ФКЯ узнавали искомые слова и могли давать частичную информацию об искомых словах. Узнавание правильного искомого слова после возникновения ФКЯ происходит чаще, чем узнавание правильного слова, если ФКЯ у человека не возникал. Более того, участники исследования могли обычно воспроизвести фонологическую информацию о слове при возникновении ФКЯ – например, первую букву слова, число слогов, ударный слог.

Метакогнитивные модели изучают роль, какую процессы наблюдения и контроля играют в познании. Этот подход рассматривает ФКЯ как результат обработки нецелевой информации, с которой сталкивается вспоминающий.

## В сухом остатке
## Наши ошибки помогают понять работу памяти

# 38 Теория Фрейда

**Концепция сексуальности у Фрейда настолько гибкая и неопределенная, что может подразумевать практически все, что угодно. Карл Юнг, 1960.**

Фрейд изменил наши представления о себе. Многие из его основных идей были популяризированы, и термины из его теорий, такие как «анальный характер», «фаллический символ» или «зависть к пенису», вошли в повседневный язык. Фрейд был чрезвычайно самобытным мыслителем и, без сомнения, одним из величайших мыслителей XIX и XX веков. Он разработал в высшей степени противоречивую теорию, точнее, даже теории — о развитии личности, психическом здоровье и психических заболеваниях.

**Теория Фрейда. Основы** Теории Фрейда основаны на ряде предположений.

- Поведение — это результат борьбы и компромиссов между сильными, часто бессознательными мотивами, стремлениями и потребностями.
- Отражение мотива в поведении может быть едва различимым или завуалированным.
- Один и тот же тип поведения может отражать различные мотивы в разное время и у разных людей.
- Люди могут в разной степени осознавать, какие силы управляют их поведением и какие конфликты определяют их действия.
- Поведение управляется энергетической системой, запас энергии которой в конкретный момент времени ограничен.
- Принцип удовольствия: цель поведения — удовольствие.
- Действия людей определяются в первую очередь сексуальными и агрессивными инстинктами.
- Проявления этих инстинктов могут противоречить нормам общества, и их энергия вынуждена искать другие выходы.
- Существует не только инстинкт жизни (Эрос), но и инстинкт смерти (Танатос).

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1901**
Фрейд.
«Психопатология обыденной жизни»

**1908**
Фрейд пишет
об анальном эротизме

Перед описанием психосексуальной теории нужно отметить еще два момента. Во-первых, у людей есть три уровня сознания: сознательное (то, что мы осознаем), предсознательное (то, что мы можем осознать, если прислушаемся) и бессознательное (то, что мы не осознаем до возникновения пограничной ситуации). Цель терапии состоит именно в том, чтобы извлечь бессознательное и осознать его.

**«Обнаружено, что в раннем детстве проявляются признаки телесной активности, которую лишь древнее предубеждение не позволяет назвать сексуальной»**

**Зигмунд Фрейд, 1920**

Во-вторых, личность имеет структуру. Она формируется под действием трех факторов: бессознательного (постоянный ид, биологическая основа личности), частично осознанное эго (складывается в первый год жизни и управляет психологической стороной личности) и супер-эго (складывается в период от 3 до 5 лет и является социальным и моральным компонентом личности).

Теория Фрейда о психосексуальном развитии выделяет четыре стадии: оральную, анальную, фаллическую и генитальную, каждая характеризуется отдельной эрогенной зоной – основным источником удовольствия. Согласно теории Фрейда, именно проблемы перехода между стадиями определяют взрослую личность. Если переход происходит без кризисов, фиксаций и регрессий (обратного развития), это не влияет на взрослую личность. Если же возникают проблемы, то они отражаются на формировании личности, определяя ее навсегда. И черты взрослой личности могут возникнуть в детстве как результат каких-либо обстоятельств. Кроме того, одни и те же проблемы могут формировать совершенно противоположные типы поведения.

**Обучение** Согласно теории Фрейда, все мы проходим через эти стадии. И то, как мы через них прошли, определяет наши качества до конца жизни. Эта идея лежит в основе теории личности Фрейда. В отличие от биопсихологов, которые считают, что черты личности (например, экстравертность/интровертность) определяются физиологией, фрейдисты видят истоки развития личности в ранних и часто забытых обстоятельствах детства. А значит, теоретически, хотя это и противоречит этике, личность можно сформировать, воздействуя на ребенка.

**Оральность** Первая фаза – оральная – длится примерно до 18-месячного возраста. Главная цель – еда, эрогенная зона – рот, губы и язык. В это время ребенок переходит с жидкого питания на твердое, а когда появляются зубы, научается кусать.

Дети, у которых возникают проблемы на этой стадии, становятся оральными личностями – их либо слишком рано, либо слишком поздно отлучили от груди, они либо

**1949**
Блум провел первые крупные исследования по психосексуальному развитию

**1968**
Кляйн начинает работу по изучению характера анального типа

**1980**
Кляйн разрабатывает тест для измерения степени проявления анального и орального типов

## Черты стадий психосексуального развития

| | Отклонение от нормы | Норма | Отклонение от нормы |
|---|---|---|---|
| Оральные черты | оптимизм | ⟷ | пессимизм |
| | доверчивость | ⟷ | подозрительность |
| | манипулируемость | ⟷ | пассивность |
| | восхищение | ⟷ | зависть |
| | самоуверенность | ⟷ | самоуничижение |
| Анальные черты | скупость | ⟷ | чрезмерная щедрость |
| | зажатость | ⟷ | несдержанность |
| | упрямство | ⟷ | уступчивость |
| | дисциплинированность | ⟷ | неорганизованность |
| | строгая пунктуальность | ⟷ | непунктуальность |
| | тщательность | ⟷ | неопрятность |
| | точность | ⟷ | неопределенность |
| Фаллические черты | тщеславие | ⟷ | ненависть к себе |
| | гордость | ⟷ | скромность |
| | бравада | ⟷ | застенчивость |
| | безрассудство | ⟷ | робость |
| | общительность | ⟷ | изоляция |
| | элегантность | ⟷ | простота |
| | целомудренность | ⟷ | неразборчивость |
| | веселье | ⟷ | печаль |

испытывали оральную (материнскую) депривацию, либо чрезмерно поощряли их оральные стремления. Многие взрослые виды деятельности являются оральными: еда, питье, поцелуи, разговор, курение. Так, согласно теории Фрейда, сдерживающийся пессимист, испытавший оральную депривацию, может использовать рот как инструмент наказания. Такие люди могут быть язвительными, могут заниматься оральными видами деятельности – адвокатурой или стоматологией. У одних «пунктик» по поводу еды, другие – противники алкоголя. Они могут быть рьяными приверженцами чистоты речи, нередко любят грызть ногти или карандаши. Они могут наслаждаться фильмами про Дракулу или отдаваться радостям вегетарианства.

Оптимисты, потакающие своим оральным потребностям, могут стать специалистами в еде, винах или юмористами. Они курят, играют скорее на духовых, чем на струнных или ударных инструментах, любят теплую, молочную и неострую пищу. Так что и сдерживающиеся пессимисты, и потакающие оптимисты сформированы проблемами, вызванными кормлением в раннем детстве, но выбирают разные жизненные стратегии.

**Анальность** Вторая стадия – анальная фаза, основной источник конфликтов – приучение к туалету. Она связана с воспитанием контроля: ребенок обнаруживает, что может радовать или расстраивать родителей, выделяя или удерживая экскременты.

Фрейдисты считают, что эта фаза ассоциируется с враждебным, садистским и навязчивым поведением в более позднем возрасте.

Анальные черты – дисциплинированность, скупость и упрямство. С этой фазой связано отношение ко времени, чистоте и деньгам. Человек анально-выталкивающего типа щедр, неопрятен и неорганизован, а человек анально-удерживающего типа – скуп, педантичен и наблюдателен. Мир мелкого чиновничества и банкиров состоит из таких людей. С этой стадией связаны и понятия анальной фиксации и анального эротизма, проникшие в разговорный язык.

## Критика

Идеи Фрейда и поныне вызывают недоверие и неприятие. Часть была подвергнута проверке и не выдержала ее. Теорию Фрейда пытаются проверить уже более 50 лет. Отдельные ее гипотезы верны, но многие положения расходятся с экспериментальными данными. И хотя лишь немногие психологи выстраивают свою работу на основе теории Фрейда, публика с энтузиазмом восприняла многие его термины и ввела в обиход.

**Фалличность** Фаллическая стадия характеризуется знаменитым эдиповым комплексом (и комплексом Электры). Эрогенная зона – зона гениталий. Фаза длится с двух до пяти лет. Фрейд считал это время источником неврозов. Пятилетний мальчик предположительно (и бессознательно) питает сильную любовь к матери и враждебность к отцу. Но общество не одобряет инцест, и у ребенка возникает комплекс кастрации: мальчик скрывает свои чувства из страха перед отцом, перед наказанием кастрацией.

В зрелом возрасте такой человек тщеславен или безрассуден либо обладает противоположными чертами. Неумение справиться с этим конфликтом может привести к беспорядочному половому поведению или к целомудренности. Кроме того, привязанность к родителям может принять болезненный характер или человек может жить только прошлым. Такие черты, как неуверенность, наглость и застенчивость ассоциируются с фаллической стадией.

За фаллической стадией следует латентный период, а затем генитальная стадия, которая начинается с половым созреванием и продолжается всю жизнь. Источники конфликта на этой стадии могут быть самыми разными и связаны со множеством трудностей, знакомых каждому из нас: создание здоровых взаимоотношений, трудоустройство, наслаждение жизнью. Сторонники Фрейда называют эти трудности адаптивными и здоровыми защитными механизмами.

## В сухом остатке
## Существуют четыре стадии психосексуального развития

# 39 Когнитивные стадии

**Существование стадий морального развития предполагает, что воспитание морали имеет структуру. Хотя мотивы и аффекты также участвуют в моральном развитии, развитие самих этих мотивов и аффектов в большой мере опосредовано изменениями в образе мыслей.**
**Лоуренс Кольберг, американский психолог, 1973.**

Как известно, Фрейд говорил о «полиморфной перверсии» у детей: извращенность у детей может принимать самые разные формы. Любой возрастной психолог сталкивался со сложной, но увлекательной задачей объяснения того, как дети с нерациональным, нелогичным и эгоцентричным сознанием превращаются во взрослых с функциональным, рациональным и логическим мышлением. Как восьмилетний ребенок может понять то, что не может понять шестилетний? Как дети учатся адаптироваться в окружающем мире?

Пожалуй, самый известный и влиятельный возрастной психолог – франкоязычный швейцарец Жан Пиаже. Он разработал теорию четырех стадий когнитивного развития, которая до сих пор активно обсуждается, оспаривается и критикуется.

**Основные понятия** Основной вопрос для Пиаже состоял в том, как дети учатся адаптироваться в окружающем мире. Его теория объясняет, как человек растет, адаптируется и приспосабливается. Она содержит ряд ключевых понятий. Первое понятие – схемы. Схема описывает ментальные и физические действия, участвующие в понимании и изучении мира. Схемы – это категории знания, помогающие нам интерпретировать и понимать мир. Схема включает как категорию знания, так и процесс получения этого знания.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1929**
Ж. Пиаже.
«Миропонимание ребенка»

**1932**
Ж. Пиаже.
«Моральное суждение у ребенка»

С опытом новая информация используется, чтобы корректировать, дополнять или изменять предыдущие схемы. Например, у ребенка есть схема поведения с домашним животным — с собакой. Если у ребенка был только опыт, связанный с крупными собаками, он может считать, что все собаки большие, активные и, возможно, даже агрессивные. Предположим, что такой ребенок встречает очень маленькую декоративную собачку. Ребенок воспримет эту новую информацию и откорректирует предыдущую схему, добавив новое знание.

Второе понятие — приспособление, оно описывает, как человек изменяется и приспосабливается к тому, чтобы взаимодействовать с новыми представлениями о социальном и физическом окружении.

Третье понятие — ассимиляция. Человек взаимодействует с окружающим миром в соответствии со своими когнитивными схемами: мы обрабатываем новую информацию на основе уже имеющейся информации. Мы подстраиваем старое представление под новое.

Это подводит к четвертому понятию — равновесия. Когда дети проходят через стадии когнитивного развития, важно сохранить баланс между приложением предыдущего знания (ассимиляцией) и изменением поведения в связи с восприятием нового знания (приспособлением). Этот процесс, названный сохранением равновесия, объясняет, как детям удается переходить от одной стадии развития мышления к другой. Стремление избежать неприятного состояния потери равновесия мотивирует их к использованию новых знаний и навыков. Они решают задачи, двигаясь вперед.

## Четыре стадии

1. ***Сенсомоторная стадия,*** которая длится от рождения до 2 лет. Это стадия развития моторного интеллекта. Ребенок получает знания, ударяя, толкая и щупая предметы и двигаясь в своем пространстве. Главным достижением этой стадии является осознание постоянства предметов, ребенок начинает осознавать существование предметов, даже если они в конкретный момент не находятся в поле зрения.

2. ***Дооперационная стадия*** Эта стадия длится примерно с 2 до 7 лет. На нее приходится обучение языку и игре. Предметы обладают магическими свойствами, а реальность неустойчива. Над мыслительными процессами преобладает восприятие. Ребенок начинает понимать, что вещи на самом деле не всегда такие, какими кажутся внешне.

**1966**
Впервые опубликована теория морального развития Л. Колберга

**1971**
Ж. Пиаже. «Биология и знание»

**1980-е**
Появляются критика и сомнения по поводу теории Пиаже

**«Знание не подразумевает копирование реальности, а скорее реакцию на нее, а также ее преобразование»**

**Жан Пиаже, швейцарский психолог и философ, 1971**

Дети на этой стадии обращают внимание только на одну сторону ситуации – это называется центрирование, оно порождает большое количество ошибок, которые были продемонстрированы в исследованиях, посвященных консервации. Консервация – это понимание того, что определенные качества предмета остаются прежними, несмотря на его изменения.

В известном опыте Пиаже дал ребенку два стакана одинакового размера и одинаковой формы, содержащие одинаковое количество воды. Когда ребенок подтвердил, что в обоих стаканах одинаковое количество воды, вся вода из одного из стаканов выливалась в более высокий и тонкий стакан. Дети, находящиеся на дооперационной стадии развития, либо говорят, что в новой емкости воды больше (потому что она «выше»), либо что в первом стакане было больше воды (потому что он «шире»), несмотря на то, что он совершенно очевидным образом содержал ту же самую жидкость. Ребенок концентрируется только на одном измерении (высоте или ширине).

Дети, находящиеся на дооперационной стадии развития, не понимают того, что называется обратимостью: возможность мысленно вернуть прежнее состояние или сделать действие, обратное предыдущему. Дети на этой стадии слишком доверяют своему непосредственному восприятию, кроме того, они эгоцентричны: считают, что их образ мыслей единственно верный.

3. ***Стадия конкретных операций*** Эта стадия длится примерно с 7 до 11 лет. В этот период мышление детей становится более независимым от их восприятия, они способны совершать логико-математические операции. Эти операции включают действия, обозначающиеся общепринятыми символами (+, –, ÷, ×, >, <, =). Такая операция, как «больше, чем», должна осознаваться вместе с операцией «меньше, чем». Ребенок не усвоит, что А больше, чем В, если он не усвоил, что это одновременно значит, что В меньше, чем А. Тем не менее на этой стадии мышление ребенка руководствуется конкретными ситуациями. Способность уйти от ограничений сиюминутной реальности в область абстрактных идей формируется только на четвертой стадии.
4. ***Стадия формальных операций*** Дети в возрасте от 11 до 12 лет входят в последнюю стадию развития. На этой стадии у них появляется способность мыслить понятиями возможного (а не только актуального) положения вещей. Другими словами, на стадии формальных операций мы можем манипулировать идеями значительно свободнее, чем на стадии конкретных операций. Для детей на этой стадии мысли более абстрактны и согласуются с принципами формальной логики. Они могут создавать множество гипотез и абстрактных положений и даже делать логические предположения в форме «как будто» и «если… то».

Теория Пиаже хотя и подвергалась критике, но оказала влияние на развитие психологии. Она указала на то, что дети могут учиться на различных стадиях, поскольку они готовы к обучению. Теория Пиаже также объясняла, как необходимо обучать детей, в частности через процесс активного самопознания с помощью игрушек и действий.

### Стадии, или последовательности

Практически все теории, описывающие стадии, будь то когнитивные/ментальные стадии или адаптация к ситуации пропущенных стадий, выдвигают два ключевых предположения. Первое состоит в том, что стадии скорее дискретны, чем непрерывны. Выделение стадий подразумевает то, что они существенно отличаются друг от друга и что мы на одной стадии можем делать или думать что-то существенно отличающееся от того, что было на предыдущей стадии и будет на следующей. В понятиях возрастной психологии это значит, что способности и когнитивные возможности, которые являются определяющими на конкретной стадии, полностью отсутствуют на предыдущих стадиях.

#### Трансформация идеи

Современные работы, основанные на теории Пиаже о когнитивных стадиях, свидетельствуют, что порой исследователи недооценивают детские способности. Сейчас уже ясно, что важно разделять осмысление (способен ли ты выполнить задачу) и осознание (понимание сути задачи). Зачастую мы сталкиваемся с тем, что дети понимают задачу, но выполнить ее не могут. В рамках данной теории это важно.

Следующий момент — это представление о строгой последовательности. Мы должны пройти через фазы и стадии в строго предписанном порядке, не пропуская их и, что еще менее вероятно, не возвращаясь к более раннему периоду. Некоторые сторонники идеи психологических реактивных стадий предполагают, что можно не только развиваться, но и «возвращаться». Но в литературе о когнитивном развитии эта идея не получила распространения.

Конечно, есть доказательства, что вехи когнитивного развития выделяются не настолько аккуратно и четко, как об этом заявляют теоретики, но совершенно очевидно, что существует определенная последовательность развития. Детям в семь лет доступны понятия, которые непонятны для четырехлеток. Значительная доля образовательной методики и советов для родителей строится на идее последовательных стадий логического развития.

## В сухом остатке
## Теория Пиаже о стадиях когнитивного развития

# 40 Утиные истории

**Иногда можно прочитать о том, что животные начинают «думать», что они — существа другого вида. Например, собаки вдруг считают себя котами, а овцы или свиньи ведут себя скорее как собаки, и даже утки могут решить, что они — детеныши людей.**

**Конрад Лоренц** Самый знаменитый пример этого явления описал Конрад Лоренц (1907–1989), лауреат Нобелевской премии, важная фигура в области этологии (науки о поведении животных). Он обнаружил, что серые гуси, выведенные в инкубаторе, «фиксируют» в памяти впечатления о первых движущихся вещах, которые они увидели, особенно в первые 36 часов жизни. Он назвал это «импринтинг» (впечатывание), по-русски это называется запечатлением. Этот первый промежуток времени стали называть критическим периодом. У гусят запечатлелись сапоги Лоренца, так что гусята были готовы ходить за ним повсюду, как за матерью-гусыней. Есть множество милейших фотографий, где они идут за ним гуськом или даже где он плывет, а следом за ним — «его» выводок.

Лоренц обнаружил, что галчата, которые запечатлели его, делились с ним вкусными червячками (даже пытались запихнуть червяков ему в уши). Но в состоянии полового возбуждения птицы, слава богу, предпочитали общаться с себе подобными — с другими галками, что доказывает еще одно: некоторые виды поведения подвержены запечатлению менее других. В сознании утят запечатлевались даже неодушевленные предметы — например, красный воздушный шарик или картонная коробка.

Строго по-научному это явление называется «запечатление привязанности», когда новорожденное существо узнает своих родителей. Этот

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1000 до н. э.**
Древние земледельцы используют запечатление в скотоводстве

**1871**
Дарвин пишет об инстинктивном поведении

процесс начинается еще до рождения, когда плод отчетливо слышит родительские голоса. Суть в том, что запечатление является врожденным и инстинктивным, а не приобретенным. Оно имеет огромное значение для жизни и выживания. Но даже врожденное поведение может меняться с помощью обучения. Так, кошки «запрограммированы» природой на то, чтобы ловить мышей, но самому искусству охоты котята могут научиться только у матери. Также и певчие птицы от рождения умеют петь, но «свою песню» им еще нужно выучить, подражая сородичам.

В наше время запечатление считают гораздо более гибким и щадящим процессом, чем о нем думали вначале. Для того чтобы стать подходящей «матерью», то есть целью для этой социальной связи, живое существо (или предмет) должно как-то помогать или поддерживать новорожденного.

**Эксперименты по запечатлению** С запечатлением могут быть связаны визуальные ощущения, звук или запах. Они определяют, какого представителя биологического вида предпочтет конкретное животное. Кроме того, эффект запечатления усиливается, если животное в состоянии стресса.

Эта идея помогает в воспитании птиц (кондоров, орлов, гусей), у которых не было возможности научиться жизненно важным умениям у своих родителей. Так, птицы учатся летать за небольшим самолетом, как если бы он был их родителем, следуя за ним по традиционному пути миграции.

## Критический период

Иногда критический период называют еще сенситивным периодом.
Это определенное время вскоре после рождения. У уток и гусей — 24–48 часов после того, как они вылупятся. У кошек — от 2 до 7 недель, у собак — 2–10 недель, а у приматов — 6–12 месяцев.
Запечатление — точка пересечения между инстинктами и обучением. Это больше, чем просто обучение. И тому есть разные подтверждения. Во-первых, запечатление происходит только в определенный, четко ограниченный промежуток времени, то есть в критический период; обучение после него уже идет иначе, с меньшей эффективностью. Во-вторых, это необратимый процесс, информация закрепляется навсегда. В-третьих, у каждого вида это происходит по-своему, но одинаково у всех животных данного вида, независимо от других различий между ними.

**1900**
Начало этологии как науки

**1935**
Лоренц публикует первые статьи о запечатлении

**1957**
Психиатры начинают изучать половое запечатление

> **«У водоплавающих птиц, которых вырастили куры, обычно не возникает полового запечатления по отношению к цыплятам»**
>
> **Конрад Лоренц, 1973**

Запечатление служит для узнавания родственников, создания связей внутри сообщества и выбора партнера. Животные должны сразу же узнавать родителя, который будет защищать и кормить их. Этот механизм обеспечивает прочные связи между потомством и родителями.

**Половое запечатление** Суть идеи в том, что сексуальные предпочтения у животных (то есть их выбор партнера) начинают развиваться не под влиянием представителей собственного вида, а на основе того, что запечатлелось у них в критический период. Некоторые исследователи допускают, что это отчасти может быть объяснением странного человеческого фетишизма по отношению к некоторым материалам, скажем, резине или меху, или даже к предметам, например, туфлям.

Существует и обратный механизм полового запечатления, который развился, судя по всему, чтобы предотвратить пагубное родственное спаривание. Благодаря ему люди, в первые годы жизни (где-то до 5–6 лет) росшие вместе, в одной семье и в одном доме, позже кажутся друг другу особенно непривлекательными с сексуальной точки зрения. С другой стороны, разнополые дети, разлученные после рождения, часто кажутся друг другу особенно привлекательными, если встречаются в зрелом возрасте.

**Запечатление у людей** У птиц запечатление доказано и хорошо изучено. Но у млекопитающих оно встречается реже. Приматы рождаются намного более беспомощными и несовершенными, их мозг еще очень плохо развит. Мать для них – самый важный защитник и спутник, она заботится и обеспечивает всем необходимым. Связь по мере взросления укрепляется в течение долгого времени.

**Запечатление у партнеров** Люди часто замечают, что их друзьям постоянно нравятся похожие «типы». Может показаться, например, что друг всегда предпочитает невысоких девушек-брюнеток, а подруге кажутся привлекательными высокие веснушчатые мужчины. Со времен поздних работ Фрейда считается, что нас, вероятно, привлекают (хотя, возможно, и отталкивают) те, кто напоминает нам наших родителей. Но разгадка может крыться в идее запечатления: ранний контакт с конкретными чертами родителей позже влияет на предпочтения взрослого человека.

> **«У супружеских пар постарше часто можно заметить общие черты, из-за которых муж и жена становятся похожи, как брат и сестра; также у хозяина и собаки, которые долго прожили вместе, появляется сходство в манерах, одновременно смешное и трогательное»**
>
> **Конрад Лоренц, 1954**

## Обучение по фазам и стадиям

Термин «запечатление» можно использовать для разных видов обучения в конкретный период жизни, для каждого обучения есть свои критические периоды. Появляется все больше доказательств того, что существует критический период для освоения второго языка. Лучше и быстрее всего научиться бегло говорить на втором языке можно до пяти лет. А в отдельных (к счастью, редких) случаях, когда дети не сталкиваются с человеческим языком до периода половой зрелости, им уже практически никогда не удается нормально освоить синтаксис «родного языка».

Ведутся споры вокруг идеи биологического «окна возможностей» для изучения второго языка. Некоторые считают, что критический период относится только к освоению произношения, другие относят к нему и освоение синтаксиса и развитие словарного запаса. Есть мнение, что существует критический период для развития способности и склонности к музыке и сочинительству. Кроме того, период полового созревания считается критическим для приобретения навыков общения и развития эмоционального интеллекта.

Девушки, у которых немолодой отец, часто выбирают себе кого-то постарше; дети от смешанных браков чаще выбирают партнеров другой расы, чем те, у кого родители одной расы. Также изучали и цвет волос и глаз.

Мы действительно выбираем партнеров не только по собственному желанию или под влиянием родителя своего пола, но и по тому, насколько они напоминают родителя противоположного пола. Обычно выбирают партнеров с тем же цветом глаз и тем же цветом волос.

Эффект запечатления у человека является формой социального обучения. До сих пор непонятно, происходит ли запечатление на конкретной стадии развития, в конкретном возрасте и у каждого ли человека оно происходит.

**«Когда люди вольны поступать как угодно, они обычно подражают друг другу»**

**Эрик Хоффер, американский историк и философ, 1955**

# В сухом остатке

## Утята учатся «любить ближнего» в буквальном смысле слова

# 41 Tabula rasa

**Один из фундаментальных постулатов марксизма и доктрин коммунизма в том, что личность человека формируется обществом и классовой борьбой, и эта позиция максимально близка к взглядам энвайронментализма.**
**Джордж Элби, американский психолог-клиницист, 1982.**

Гипотеза «tabula rasa», или «чистой доски», состоит в том, что люди рождаются безо всякой врожденной, унаследованной или приобретенной в ходе эволюции информации. Согласно этой теории, человек – чистый лист, пустой носитель информации, на котором еще нет никаких данных, и только информация, появляющаяся со временем, – то есть личный опыт человека – определяет его сущность, его убеждения, то, чем он становится в результате.

**История вопроса** Еще Аристотель и Фома Аквинский, похоже, придерживались столь радикального «энвайронментализма» (считали, что человека формирует среда, что для его личности важнее приобретенное), а вовсе не теории «природности», то есть наследования. Этим взглядам противостояла школа Платона, приверженцы которой считали, что дух и сознание человека существовали в развитой форме еще до его рождения где-то на небесах. Современные представления опираются в основном на взгляды английского философа-эмпирика XVII века Джона Локка, считавшего, что при рождении сознание человека пусто, чисто и свободно от всякого знания и процессов его приобретения и хранения, но также и свободно от врожденных влечений. В этом смысле человек – сам творец своей судьбы и своей личности. Он сам капитан своего корабля, властелин своей судьбы и создатель своей личности – и участи.

> **‘Наставь юношу при начале пути его: он не уклонится от него, когда и состарится’**
> Книга притчей Соломоновых

В определенной мере дискуссию о tabula rasa можно считать частью диспута о врожденных и приобретенных

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**300 до н. э.**
Аристотель дает определение понятию tabula rasa

**1700**
Идея Локка о «свободном авторе»

свойствах. Это противостояние разделило психологов и дало начало таким учениям, как евгеника, которая непримиримо боролась с традицией tabula rasa. Наука бросалась из одной крайности в другую. Так, например, гендерная идентичность, гомосексуальность и т. д. трактовались то исключительно как наследственные, то считались полностью «социально обусловленными».

Многие считают, что врожденное и приобретенное невозможно отделить друг от друга. Однако в основе споров о tabula rasa часто лежат разногласия между детерминистами и защитниками идеи свободы воли.

## Представления о человеческой натуре

Иеремия Бентам (1748–1832) считал человека рациональным существом, которое может делать выбор и принимать решения с точки зрения просвещенного эгоизма. Гюстав Лебон (1841–1931), напротив, подчеркивал нерациональность и импульсивность человека в толпе. Томас Гоббс (1588–1679) считал людей себялюбивыми, злобными и грубыми, поэтому их устремления должно ограничивать сильное правительство. Жан-Жак Руссо (1712–1778) считал ограничения цивилизации силой, которая разрушала природное величие человека – «благородного дикаря».

> **«Вовсе не обязательно, что первые записи на tabula rasa труднее всего стереть»**
>
> **Джером Кейган, американский психолог, 1976**

Экспериментальные психологи и социопсихологи пытались выяснить определяющие факторы, структуру и следствия различных «философий человеческой натуры». Один психолог выделяет шесть основных представлений о том, что свойственно (или несвойственно) природе человека. Во-первых, это надежность, нравственность и ответственность или их отсутствие. Во-вторых, умение контролировать свои действия и понимать себя (или, напротив, иррациональность и недостаточная самостоятельность). В-третьих, альтруизм, бескорыстие и искреннее сочувствие или их отсутствие. В-четвертых, умение сохранять свои убеждения вопреки давлению группы тех, кто считает иначе (либо подчинение давлению группы или общества). В-пятых, индивидуальность и собственные интересы, отличающие человека от других, и умение (или неумение) меняться со временем. В-шестых, сложность и трудность для понимания (или, наоборот, простота и понятность). Эти свойства можно свести

> **«И вор, и убийца следуют своей природе в той же мере, что и филантроп»**
>
> **Т. Г. Гексли, английский биолог-эволюционист, 1873**

| XIX век | 1960-е | 2002 |
|---|---|---|
| Евгеника определяет причины любого поведения | Расцвет идеи tabula rasa и зависимости от среды | С. Пинкер. «Чистый лист» |

> **Природа всегда была сильнее, чем образование**
>
> Вольтер, 1739

к двум независимым друг от друга измерениям: положительное-отрицательное (сила воли, ответственность, независимость и альтруизм) и разнообразие (изменчивость и сложность).

**Биология, эволюция и чистый лист** Самые однозначные и красноречивые возражения против позиции tabula rasa высказали психологи-эволюционисты. Они высмеивают идею tabula rasa и миф о благородном дикаре, считают их не научными фактами, а политически обусловленными высказываниями. Тот, кто боится принципов детерминизма или неравенства, кто не принимает их, тот отвергает и очевидные и сокрушительные доказательства эволюции.

## Политика и человеческая натура

В политических работах явно или косвенно высказываются взгляды на природу человека. Так, коммунистическая теория говорит, что эгоизм, соперничество и стремление к власти и богатству у человека не от природы, а формируются под влиянием общественно-экономических и политических условий. Либералы, в свою очередь, заявляют, что людям изначально присуще стремление к свободе, а консерваторы склонны очернять человека и считать людей от природы эгоистичными и враждебными анархистами.
Зависят ли наши взгляды на природу человека от наших политических взглядов так сильно, что можно однозначно логически вывести одно из другого? Например, левые обычно приписывают качества человека его среде, а правые — наследственности, хотя это зависит от того, о каких качествах идет речь (например, черты личности или физиологические черты). Поэтому можно определить политическую ориентацию человека, обсудив с ним, что важнее — среда или наследственность, и наоборот.

Позиция эволюционных психологов проста: человек (и телом, и разумом) в ходе естественного отбора выработал определенные типы поведения. Мозг – это продукт эволюционной адаптации. Все мы «запрограммированы» – и в этом смысле «обречены» действовать определенным образом. Мы остаемся «голыми обезьянами». У всех нас достаточно оснований, чтобы любить свое детство и постоянно возвращаться к нему.

Основной аргумент в пользу эволюционизма в том, что главное в воспроизведении – это выбор партнера. В нас заложено стремление найти кого-то, кто поможет нам родить здоровых детей и таким образом обеспечить продолжение своего рода. Поэтому основа привлекательности в женщине для мужчины – это, прежде всего, ее способность рожать детей. Фигура (соотношение веса и роста), формы (соотношение бедер и талии, соотношение размеров тела и ног) – основные, самые важные признаки плодовитости. Самцы «запрограммированы» реагировать на сигналы юности и здоровья.

Поэтому они считают важными большие глаза, чистую кожу, симметрию, светлые волосы (только европеоиды). Женщины, в свою очередь, ищут сигналы здоровья, влияния и богатства. Поэтому они выбирают

**«Дайте мне дюжину здоровых крепких детей, и я возьмусь сделать из каждого из них специалиста по своему усмотрению: врача, коммерсанта, юриста и даже нищего и вора — независимо от их талантов, склонностей, тенденций и способностей, а также профессии и расы их предков»**

**Дж. Уотсон, психолог, основоположник бихевиоризма, 1930**

высоких мужчин с широкими плечами и грудью, но с узкой талией. Их привлекают низкий голос и признаки социального интеллекта. Большую роль играет и достаток, потому что женщины видят в нем возможность обеспечить детей.

С точки зрения психологов-эволюционистов, цель нашей жизни – размножение. Так, мужчин бессознательно привлекают женщины, когда те на пике своих детородных возможностей. По эволюционно-психологической схеме женщины решают проблему выбора, предпочитая (по крайней мере, для долгосрочных отношений) высокий статус другим достоинствам – например, привлекательности. Причина в том, что чем выше статус мужчины, тем лучше его способность контролировать ресурсы. Высокий статус в большинстве обществ означает богатство и власть; кроме того, он может быть связан с интеллектом, эмоциональной устойчивостью и добросовестностью – а это черты, которые имеют и собственную ценность. Как следствие, соперничество среди мужчин за внимание женщин концентрируется на том, как накопить материальные ресурсы и продемонстрировать их. Так что, как иронизируют некоторые, красота мужчины – в его кошельке.

Мужчины, в свою очередь, решают проблему выбора женщины с наилучшими детородными способностями, реагируя на молодость и плодовитость, а не на социальный статус. Пухлые губы, чистая и гладкая кожа, ясные глаза, блестящие волосы, хороший мышечный тонус и распределение жировых тканей, пружинистая походка, живое выражение лица и энергичность. Хотя и мужчины, и женщины могут ценить одни и те же черты в партнере (привлекательность, статус, эмоциональную устойчивость и т. д.), они в ходе эволюции научились по-разному оценивать эти черты.

## В сухом остатке

## Действительно ли наше сознание при рождении — чистый лист?

# 42 Оставайся голодным

**Я думаю, не будет поспешным сказать, что эксперименты в области высшей нервной деятельности животных укажут немало направлений для познания и самопознания человека.**
**И. П. Павлов, создатель науки о высшей нервной деятельности, 1928.**

Из поколения в поколение мы восторгаемся умением и явным желанием цирковых животных выполнять трюки и слушаться команд дрессировщиков. Многочисленные зрители восхищенно наблюдают за дрессированными тюленями, дельфинами и даже касатками в огромных аквариумах. Но как этих животных учат делать любопытные и захватывающие трюки?

**Собаки и звонки** Условный рефлекс был открыт лауреатом Нобелевской премии, русским физиологом Иваном Павловым (1849–1936). Благодаря его экспериментам прославилась знаменитая Собака Павлова. Если голодное животное видит или обоняет пищу, у него выделяется слюна. Это естественный рефлекс, упрощающий процесс поглощения пищи и пищеварение. Вначале Павлов исследовал собак, измеряя количество и качество слюны, способствующей эффективному пищеварению.

Павлов обнаружил, что если регулярно звонить в звонок непосредственно после того, как собака видит мясо, то со временем достаточно лишь звонка, без мяса. Прием этот работает и с людьми, и с любой пищей, и со многими другими различными звуками. Условный рефлекс вырабатывается успешнее всего, если безусловный стимул (еда) совпадает по времени с условным (звонок), и если оба стимула достаточно сильные и ярко выраженные (большой кусок сочного мяса и очень громкий звонок).

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1870-е**
И. Павлов демонстрирует эффект условного рефлекса

**1940-е**
Б. Скиннер существенно разрабатывает его теорию

**Теория** Условный рефлекс формируется в конкретных условиях, когда так называемый нейтральный (посторонний) стимул поступает совместно с конкретным стимулом, которому обычно соответствует конкретная реакция. После некоторого числа повторений нейтральный стимул начинает сам по себе вызывать реакцию.

Это и есть условный рефлекс: реакция, которую вызывает нейтральный стимул. Чтобы закрепить рефлекс, эту связь нужно поддерживать: если звонок звенит снова и снова, а мясо не появляется, реакция возникает все реже. Итак:

- еда – это безусловный стимул;
- слюноотделение в ответ на еду – это безусловный рефлекс;
- звонок – это условный стимул;
- слюноотделение в ответ на сам звук звонка – это условный рефлекс.

Условный рефлекс может увеличивать или снижать вероятность поведения. Результаты очевидны и понятны: степень условности возрастает с каждым предъявлением, но каждое предъявление вызывает меньший рост степени условности, чем предыдущее. Иначе говоря, со временем степень закрепления снижается.

**Обусловленные суеверия** Один известный случай хорошо иллюстрирует то, что психологи называют «суеверным поведением». У психолога, изучавшего животных, в лаборатории жили голуби. Оказалось, что

**Кто жалеет розги своей, тот ненавидит сына**

**Книга притчей Соломоновых**

## Гашение

Но выработка условных рефлексов может меняться. От условных рефлексов можно так же легко избавиться, как и выработать их. Это происходит с помощью так называемого гашения. Со временем, если звонку не сопутствовало появление пищи, у собаки переставала вырабатываться слюна, когда она слышит звонок. Но после того, как реакция слюноотделения совсем исчезает, рефлекс можно выработать заново, возобновив прежние условия опыта. Даже после окончательного гашения рефлекс довольно быстро возобновляется.
В дальнейшем исчезнувшая реакция может проявиться снова. Это называется спонтанным возобновлением рефлекса.

**1944**
Особое внимание к телесным наказаниям

**1958**
Открыт эффект систематического снижения чувствительности

**1969**
Г. Ягода. «Психология суеверий»

они могут распознавать и различать разные формы и цвета. Они легко привыкали к испытанному методу «пища за правильный ответ».

Однажды исследователь уехал домой на выходные и забыл выключить автоматическую подачу корма для некоторых птиц. И каждые полчаса машина выдавала им порцию вкусной еды. Конечно, голубям это представлялось как награда за то, что они делали. И тогда они вели себя одинаковым образом каждые 30 минут — и получали пищу. Именно с таким промежутком времени птицы были готовы «отрабатывать». Одни стучали клювом по клетке, другие поднимали оба крыла, кто-то делал пируэты, а кто-то благодарно ворковал. Пища подавалась сама по себе, без условий, но голуби «видели связь», считали это следствием того, что они делали, и достойным вознаграждением за их труды.

**«Очевидно, что различные привычки, основанные на любого рода воспитании, образовании и дисциплине, есть не что иное, как длинная цепь условных рефлексов»**

**И. П. Павлов, 1928**

Другое известное исследование проводилось среди детей от трех до шести лет: руководители эксперимента раздали детям мешочки и познакомили с механическим клоуном — Бобо был того же роста, что и дети. В начале эксперимента каждый ребенок выбирал, какую игрушку он хотел бы выиграть. Затем детям объясняли, что клоун станет давать им стеклянные шарики, которые нужно класть в мешочек. Чтобы получить игрушку, нужно было набрать определенное количество шариков. Бобо выдавал шарики по запрограммированному расписанию, независимо от поведения детей. За детьми наблюдали через полупрозрачное зеркало по восемь минут в течение шести дней. В результате оказалось, что 75 процентов детей придумали себе суеверные реакции.

Одни дети вставали перед Бобо и строили ему смешные рожи, другие трогали его лицо или нос, кто-то еще ерзал или качал бедрами. Одна девочка улыбалась Бобо, другая целовала его в нос. В каждом случае дети делали это регулярно, в течение нескольких сессий. Все они верили, что шарики дают именно за то, что они делают. Все они выработали классический условный рефлекс.

**Власть музыки** Рекламщики знают, что определенные мелодии ассоциируются у людей со вполне определенными событиями, настроениями и товарами, то есть музыка может увеличить их предрасположенность делать покупки. На самом деле музыкальные сигналы могут влиять на людей, даже если они и не осознают, что рядом играет музыка.

В одном исследовании психологи включали либо традиционную французскую музыку (аккордеон), либо традиционную немецкую (духовой оркестр в стиле немецких пивных — «ум-па-ум-па») и наблюдали за продажами вина с контрольных стоек, где были представлены французские и немецкие вина, не отличающиеся по цене и по

букету. В те дни, когда играла французская музыка, 77% проданного вина было французским, в те дни, когда это была немецкая музыка, 73% вина было из Германии. Покупатели выбирали вино, соответствовавшее музыке, с вероятностью в три-четыре раза большей, чем вино, не соответствовавшее музыке.

**Обусловленный страх** Классическое обусловливание (формирование условных рефлексов) влияет как на чувства, так и на поведение. Можно выработать у животного рефлекс на сигнал, но легко подавить эту реакцию, если ассоциировать этот сигнал с неприятным ощущением – например, ударом током или обливанием холодной водой. А у человека, например, можно вызывать и излечивать фобии с помощью обусловливания. Можно заставить маленького ребенка бояться кошек, если каждый раз, когда он видит, слышит или трогает кошку, раздается громкий звук. В результате у ребенка быстро разовьется «фелинофобия» – боязнь кошек. Но этот рефлекс можно и погасить, если постепенно столкновение с кошкой связывать для ребенка с каким-то приятным стимулом.

Систематическое снижение чувствительности (десенсибилизация) было впервые описано необихевиористом Джозефом Вольпе (1958) и нашло применение в работе с людьми, фобии которых связаны с конкретными ситуациями – боязнью закрытых помещений или выступлений на публике. Человека просят представить то, что вызывает у него страх, и, пока он воображает эту ситуацию, терапевт помогает ему расслабляться. Сочетание релаксации и столкновения с воображаемым источником тревоги уменьшает страх – это так называемое «взаимное торможение». Если пациент научится сохранять расслабленное состояние при предъявлении тревожного стимула, то стимул постепенно потеряет свою силу.

> **«Учение без размышления бесполезно, но и размышление без учения опасно»**
>
> Конфуций, 551–479 до н. э.

## В сухом остатке
## Реакциям можно научить

# 43 Бихевиоризм

**Бихевиоризм отбрасывает все средневековые понятия. Он отказывается от всех субъективных факторов, таких как: ощущение, восприятие, представление, влечение и даже мышление и эмоции.**
**Дж. Уотсон, основоположник бихевиоризма, 1926.**

## История бихевиоризма

Бихевиоризм оставался доминирующим направлением в психологии более ста лет. Начиная с Ивана Павлова (1849–1936) и до Б. Ф. Скиннера (1904–1990), который утверждал, что у людей нет ни свободы воли, ни нравственной самостоятельности, бихевиоризм в тех или иных формах царил в психологической теории и в исследованиях. Бихевиористы были ярыми противниками гештальт-психологов, психоаналитиков и гуманистической психологии. Такие представители раннего бихевиоризма, как Джон Б. Уотсон, отказывались от интроспекции — самоанализа. Бихевиоризм изучал исключительно то, что можно наблюдать и надежно замерять, — поведение. В основе его лежал наивный эмпиризм. Бихевиоризм (как и большинство «измов») — это идеология, со своими принципами, убеждениями и аксиомами. Для доказательства теории требуется экспериментальное подтверждение. Поэтому различие между разными состояниями сознания (взглядами, убеждениями, ценностями и т. д.) возможно провести только в том случае, если мы можем наблюдать и измерить конкретное поведение, связанное с каждым из таких состояний.

**Философия** Философские истоки бихевиоризма нужно искать в таких разных философских течениях, как логический позитивизм и британский эмпиризм. Логические позитивисты настаивали на принципе подтверждаемости, согласно которому понятия в сознании действительно связаны с образцами поведения и поэтому их можно и нужно описывать в терминах поведенческой теории. Британские эмпиристы утверждали, что мы познаем мир только с помощью наблюдений и экспериментов. Кроме того, они считали, что люди получают знания о среде и других людях

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1913**
Дж. Уотсон пропагандирует бихевиоризм

**1927**
И. Павлов высказывает основные идеи

с помощью ассоциативного обучения через опыт (стимулы) и идеи (виды поведения). Таким образом, люди познают причинно-следственную структуру мира с помощью классических ассоциаций.

Бихевиористы, заявляющие, что их психология — это именно психология поведения (а не наука о сознании, о душе или о сердце), считают, что психологические процессы можно понять, даже не обращаясь ко внутренней работе сознания — к памяти или убеждениям. Они упорно настаивают на том, что весь язык внутренних состояний нужно искоренить из психологической науки и заменить его чисто поведенческими понятиями. Бихевиоризм стремится к статусу естественной науки — как физика или зоология.

**«Научный анализ поведения, я думаю, должен исходить из того, что поведение человека контролируется не им самим в качестве провоцирующего фактора, а его генетической историей и историей его среды»**

**Б. Ф. Скиннер, 1974**

Конечно, в ходе развития бихевиоризм менялся. Существует классический, или физиологический, бихевиоризм. Для него даже выработан собственный терминологический аппарат. Если собаке или крысе дают еду только после того, как она выполнит то, что от нее требуется, — толкнет рычаг, совершит определенные движения после звукого или светового сигнала, — то обычно животное повторяет эти действия. Звук или свет классические бихевиористы называют различительным стимулом, движения или переключение рычагов — реакцией, еду — закреплением рефлекса, а повторяющиеся действия — историей обучения.

Методологический бихевиоризм — это теория проведения подходящих эмпирических научных исследований. Любые внутренние ментальные события не важны, это частности. Бихевиоризм часто с энтузиазмом использует термин «экспериментальный анализ поведения». Существуют даже научные сообщества и журналы с таким названием.

Лучше всех других направлений, пожалуй, известен радикальный бихевиоризм Б. Ф. Скиннера. Скиннер был ортодоксальным приверженцем этой теории, писал утопические бихевиористические романы и воспитал дочку в строгом соответствии со своими убеждениями. Радикальный бихевиоризм не допускал существования душевных состояний и опытов с ними. Но радикальный бихевиоризм не допускал и зависимости поведения от чувств — разве что некоторые виды поведения могли быть проявлением чувств.

Бихевиористы концентрировали внимание прежде всего на конкретных узнаваемых типах поведения, которые, как они утверждали, можно формировать с помощью

**1938**
Б. Ф. Скиннер. «Поведение организмов»

**1950-е**
Расцвет бихевиоризма

**1977**
А. Бандура. «Теория социального обучения»

тщательно спланированных схем подкрепления. Впрочем, некоторые из них готовы признать, что личность человека — это нечто большее, чем просто набор закрепленных рефлексов. Они согласны, что на нас влияют и биологические факторы, а в некоторых случаях и культура, которая, по сути, представляет собой поведение, общее для всей нашей группы или рода.

Бихевиористы объединялись в научные общества, издавали научные журналы. Они даже пропагандировали особый вид терапии, называвшийся, как нетрудно догадаться, бихевиоральной (поведенческой) терапией. Она использовалась и для лечения психически больных пациентов и детей с психическими нарушениями, и для терапии «нормальных» взрослых с определенными проблемами.

**По ту сторону свободы и достоинства** Возможно, самый известный, красноречивый и ясно мыслящий бихевиорист Б. Ф. Скиннер в 1971 году написал популярную книгу «По ту сторону свободы и достоинства». Скиннер был ярым противником менталистов, веривших в «гомункулуса» — «маленькую личность» (что-то вроде сознания, или души, или воли), что обитает у человека в голове.

Бихевиоризм Скиннера детерминистический и технологический. К тому же он верил, что эта наука способна изменить мир к лучшему, решив глобальные проблемы — перенаселение, войны и т. д. Он мечтал о том, чтобы люди прекратили невнятное и бессмысленное бормотание о свободе личности, о достоинстве, поскольку искренне считал подобные взгляды ошибочными.

Скиннер не верил в свободную волю и, соответственно, в то, что люди могут и должны брать на себя ответственность за какие-то действия. Все наше поведение сформировано на основе закреплений рефлексов в ходе нашей жизни. Как следствие, он не верил и в наказание, поскольку наказание подразумевает, что люди свободны в выборе своего поведения. Если мы посмотрим на то, как люди ведут себя по наущению или по принуждению либо просто из-за отсутствия выбора, то убедимся, что их не стоит ни хвалить, ни винить — ведь они не свободны. Однако таково все наше поведение — так считал Скиннер.

Скиннер отрицал взгляд на бихевиоризм как на психологию, основанную на принципе «черного ящика» или «пустого организма». Но он был уверен, что все мы — продукты нашей среды, образования и, если говорить более конкретно, нашей схемы подкрепления.

**Теория социального обучения** Альберт Бандура (родился в 1925) разработал на основе радикального бихевиоризма социально-когнитивную теорию, или теорию социального обучения. Как и все бихевиористы, он выводил на первый план роль социального обучения, веря, что мы можем по-настоящему понимать (а следовательно, и предсказывать) поведение личности, только когда знаем все о среде, о физическом и социальном состоянии личности на момент события или совершения выбора.

С этой теорией связан ряд важных понятий. Прежде всего — обучение через наблюдение или моделирование. Суть его в том, что мы часто учимся, наблюдая за другими людьми — своего рода моделями и затем имитируя их действия. Поэтому мы получаем косвенное подкрепление, когда видим, как другие получают поощрение или наказание за их действия. Этим объясняется эффект от кино и телевидения, которые стимулируют определенное поведение, показывая, как симпатичные, заслуживающие доверия актеры совершают поступки и получают определенное вознаграждение.

**„Бихевиоризм точнее и лаконичнее всего определить как психологию, которая выводит за рамки сферы деятельности психологии"**

**Дж. Д. Мартин,**
**американский психолог, 1976**

Центральным для теории социального обучения является понятие самоэффективности — веры человека в свою возможность справиться с задачей или достичь определенных результатов. Оценка самоэффективности в любой ситуации складывается из четырех составляющих: истории обучения (успех или неудача в сходных ситуациях); запомнившегося косвенного опыта (информация о том, как другие вели себя в подобных ситуациях); вербального или социального убеждения или подкрепления (насколько другие поддерживают человека в этой ситуации) и эмоциональной активации (чувство волнения и дискомфорта, связанное с потенциальной неудачей). Оценка самоэффективности играет важную роль в мотивации, постановке целей и т. д. — в учебе, в работе и в ходе терапии. Чем сильнее человек уверен в себе и своих действиях, чем больше у него положительного опыта и желания избежать неудачи, тем выше шансы достичь цели.

И наконец, стоит упомянуть понятие «саморегуляция» — использование своих мыслей или убеждений для контроля поведения. Это личностный ресурс, с помощью которого человек сам награждает или наказывает себя за то или иное поведение. Это результат наблюдения за собственным поведением, суждение о том, каким образом оно формируется, и оценка его в сравнении с поведением других. На успех люди реагируют с радостью и с гордостью, на неудачу — с болью и самокритикой. Процесс саморегуляции заключается в том, что люди хотят повторить то, что подкрепляет их самоуважение, и избежать поведения, ведущего к самоуничижению и ненависти к себе. Саморегуляция стимулирует человека на формирование стандартов, к которым он стремится, а по достижении цели человек ощущает возросшую самоэффективность. Внутренние факторы — самонаблюдение, самооценка и самоподкрепление — считаются мотивационными силами.

## В сухом остатке

## Поведение формируется опытом

# 44 Схемы подкрепления

**Я не мог предположить, что среди подкрепляющих стимулов, объясняющих мое научное поведение, мнения других не будут иметь большого значения, но похоже, что это так.**
**Б. Ф. Скиннер, 1967.**

Подкреплением в психологии называется средство, с помощью которого усиливают реакцию. Это главное «оружие» в арсенале дрессировщиков. Любое животное – будь то слон из джунглей, лев из цирка или белая мышь из лаборатории – радо получить лакомый кусочек за какое-то действие или поведение. Еда в этом случае и есть подкрепление. Она служит, чтобы стимулировать животное и заставлять его повторять одно и то же действие как можно чаще и быстрее в одних и тех же условиях. Однако любое вознаграждение оправдано как подкрепление, только если оно быстро и регулярно меняет поведение животного.

**Разные виды подкреплений** Бихевиористы различают несколько видов подкреплений. Существуют первичные подкрепления (еда, секс), необходимые животным на протяжении всей жизни. Сила их действия зависит от состояния животных (насколько они голодны, не выспались и т. д.). Вторичные подкрепления действуют, когда осознается соответствие поведения и реакции: звонок к обеду и слюноотделение, запах дезинфекции и больница. Вторичным подкреплением могут стать самые разные вещи. Некоторые из них очень абстрактны – например, деньги, а другие вполне конкретны – звуки и запахи. Для человека или животного можно установить иерархию подкреплений – в соответствии с их эффективностью.

Тренеры, руководители и менеджеры организуют для людей схемы подкреплений. Когда нужны сложные реакции, иногда полезно их

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1920-е**
И. Павлов впервые употребил термин «подкрепление»

**1953**
Б. Ф. Скиннер говорит об отрицательном подкреплении

подкорректировать. Для этого используются реакции положительного подкрепления, которые, в свою очередь, являются частью более сложной реакции – до тех пор, пока не будет получена желаемая реакция.

## Мотивационные техники теории обучения

| Процедура | На рабочем месте | Поведенческий эффект |
|---|---|---|
| Положительное подкрепление | Менеджер хвалит работника, если работа сделана вовремя | Стимулирует желаемое поведение |
| Негативное подкрепление | Менеджер пишет предупреждение каждый раз, когда работа выполнена с опозданием | Стимулирует желаемое поведение |
| Наказание | Менеджер увеличивает нагрузку работнику каждый раз, когда работа не сделана вовремя | Уменьшает долю нежелательного поведения |
| Гашение | Менеджер игнорирует работника каждый раз, когда работа сделана с опозданием | Уменьшает долю нежелательного поведения |

Люди учатся придерживаться того типа поведения, что дает положительные результаты, и совершают те действия, что влекут удовольствие. Процесс, в ходе которого люди учатся совершать действия, дающие желаемые результаты, называется положительным подкреплением. Для того чтобы вознаграждение стало положительным подкреплением, оно должно зависеть от конкретного желаемого поведения.

Люди также учатся выполнять действия, потому что это избавляет их от нежелательных последствий. Неприятные события – выговоры, отказы, увольнение, понижение в звании и прекращение сотрудничества – являются последствиями определенных действий на работе. Этот процесс получил название негативного подкрепления, или избегания.

Наказание – это нежелательные или неприятные последствия в ответ на нежелательное поведение. Если негативное подкрепление отменяет приятный стимул (например, похвалу), стимулируя желаемое поведение, то при наказании неприятный стимул уменьшает нежелательное поведение.

Связь между поведением и его последствиями можно и ослабить с помощью процесса гашения. Если реакция, которая раньше вознаграждалась, больше не награждается, то она ослабляется и постепенно исчезает. Игнорировать запросы и другое поведение – пожалуй, лучший способ прекратить их, то есть «погасить» такое поведение.

**1967**
М. Аргайл использует термин «вознаграждаемость» в контексте социальной психологии

**1974**
Б. Ф. Скиннер. «О бихевиоризме»

**1994**
А. Кон. «Наказание наградой»

**Обстоятельства подкрепления** Четыре дополнительных обстоятельства подкрепления можно определить через предъявление или отмену приятных или неприятных стимулов. Поведение с положительным или отрицательным подкреплением может усиливаться, а то поведение, которое наказывают или гасят, — ослабляться.

| Предъявление или отмена стимула | Привлекательность стимула | Обстоятельства | Сила реакции | Пример из деловой жизни |
|---|---|---|---|---|
| Предъявление | Приятный стимул | Положительное подкрепление | Увеличивается | Похвала руководителя стимулирует к дальнейшему поведению, вызвавшему похвалу |
| | Неприятный стимул | Наказание | Уменьшается | Критика руководителя препятствует в дальнейшем поведению, которое привело к такому наказанию |
| Отмена | Приятный стимул | Гашение | Уменьшается | Отсутствие похвалы за помощь уменьшает шансы помощи в будущем |
| | Неприятный стимул | Негативное подкрепление | Увеличивается | Чтобы избежать потенциальной критики руководства, подчиненный делает все, что хочет руководитель |

Существует всего четыре типа схем подкреплений.

*Подкрепление с фиксированным интервалом* — подкрепление дается в первый раз, когда наблюдается желательное поведение после определенного отрезка времени. Вознаграждение дается регулярно, через равные промежутки. Подкрепление с фиксированным интервалом не слишком эффективно для повышения производительности в работе, однако используется довольно широко.

*Подкрепление с переменным интервалом* — схема, в которой между подкреплениями должно пройти неопределенное время, каждый раз разное. Например, аудитор, неожиданно являясь с визитом в разные филиалы в среднем раз в 8 недель (то есть между визитами может быть и 6 недель, и 10), использует схему подкрепления с переменным интервалом. Поскольку работники не знают точно, когда получат вознаграждение, они стараются работать как можно лучше достаточно продолжительное время.

*Подкрепление с постоянным соотношением* — подкрепление впервые дается, когда желаемое поведение повторяется определенное количество раз. Любая сдельная оплата — это подкрепление с постоянным соотношением.

Для *подкрепления с вариативным* соотношением необходимо неопределенное количество желательных реакций (на основе средних величин) между подкреплениями.

Наглядный пример эффективности подкрепления с вариативным соотношением — игровой автомат «однорукий бандит».

Обычно понятие подкрепления критикуют за то, что оно круговое: сила реакции возрастает из-за тех причин, которые эту реакцию усилили. Однако защитники теории указывают на то, что свойства подкреплений определяются тем, как они влияют на поведение, а не наоборот.

**Наказание наградой** Действительно ли дети лучше учатся в школе, если это подкрепляется знаками отличия, наградами или даже деньгами? Повышается ли производительность труда благодаря системе поощрительных вознаграждений? Как лучше поощрять эффективность: похвалой или зарплатой?

**‘Вероятно, реакция на плач ребенка не просто подкрепляет плач. Она подкрепляет активное взаимодействие со средой и попытки получить обратную связь от людей и вещей’**

**Л. Ярроу, американский психолог, 1975**

Отдельные исследования показали, что если некоторых студентов награждают за решение задач, то они становятся более медлительными, чем те, которым не дают вознаграждения. Замечено, что у людей творческих профессий, работающих за деньги, пропадает вдохновение. А те, кому платят за правильные поступки — отказ от курения или пристегивание ремнями безопасности, — в итоге реже меняют поведение, чем те, кому не платят.

Вопреки основному принципу подкрепления, Альфи Кон утверждает, что чем больше человека подкреплением стимулируют к определенному поведению (повышению производительности, успеваемости, творческой плодовитости), тем в большей степени он теряет интерес к самой деятельности. То есть внешняя мотивация (вознаграждение) снижает внутреннюю мотивацию (удовольствие от деятельности).

Кон утверждает, что системы поощрения могут быть дешевыми (например, доска почета) и легкими в управлении, могут создавать впечатление непосредственного эффекта, но в долгосрочном периоде они несостоятельны по ряду причин.

Существуют разногласия относительно того, насколько академическая литература, которой становится все больше, подтверждает суть позиции Кона. Дебаты еще ведутся, но они уже заставили людей серьезно задуматься об употреблении схем подкрепления в школах и на работе и о возможном злоупотреблении ими.

## В сухом остатке
## Поведение формируется под влиянием его последствий

# 45 Как мы справляемся со сложностями

**Мне кажется странным и в принципе ненаучным, что психологию нередко считают наукой, связанной с поведением и обработкой информации на низких уровнях взаимодействия со средой… и не включают в ее сферу то, что я называю компетенцией.**
**Н. Хомский, американский лингвист и философ , 1977.**

До 1960-х годов в психологии царствовал триумвират психоаналитиков традиционных убеждений, бихевиористов с их «дивным новым миром» и отщепенцев-гуманистов. Но в 1960-х зарождается направление, сохранившее влияние до конца века, — происходит когнитивная революция. Она началась прежде всего из-за того, что совершенно неверной оказалась точка зрения бихевиористов на то, как человек осваивает навыки более высокого порядка: как мы говорим, как размышляем, как учимся.

**Научение через наблюдение** Если бихевиористы настаивали на том, что практически всему мы учимся через оперантное обусловливание, то приверженцы теории социального обучения утверждали, что мы быстро и эффективно учимся путем наблюдения. Мы расширяем круг своих знаний и умений, наблюдая за другими (они служат нам моделями). Очевидно, и дети, и взрослые учатся заместительно — глядя на то, что делают другие и какие последствия это вызывает.

Например, многие волнуются, что дети могут «набраться плохого», если смотрят недетские программы по телевидению. Они боятся, что

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1960**
А. Бандура приводит примеры научения через наблюдение

**1965**
Начало революции Хомского в языкознании

дети начнут копировать то, что увидят: нехорошие выражения, агрессивность, эгоизм. Однако любопытно, что эти люди не слишком стремятся использовать телевидение, дабы учить детей хорошему поведению и положительным примерам. Дети, однако, готовы копировать как агрессивные, так и альтруистические модели поведения.

Маленьких детей в знаменитом исследовании с куклой разделили на три группы. Каждой группе показали фильм, где взрослый проявлял агрессию к надувной кукле – бил ее молотком, кидал ее и выкрикивал, как в комиксах: «Бум!», «Бабах!» – и так далее. Для первой группы в фильм включали эпизод, где другой взрослый дает актеру сладости за хорошую игру. В эпизоде для второй группы актера ругают и шлепают за то, что он плохо обращался с куклой. Для третьей группы никакого дополнения к фильму не было. Потом детям давали ту же самую куклу. Как и предполагалось, дети, видевшие, что агрессия вознаграждается, повели себя агрессивно с бедной куклой.

**Неосознаваемое обучение** Можно ли учиться и не осознавать, что ты учишься? Если обучение имплицитно (неосознаваемо), то человек может продемонстрировать освоение сложной информации, но не способен вспомнить, чему конкретно он научился.

Есть свидетельства того, что за осознанное и неосознаваемое обучение отвечают разные участки мозга. Но до сих пор неясно, предшествует ли имплицитное обучение осознанному – или наоборот. Так что можно говорить только об осознаваемой

## Профессионализм

Многие профессионалы высокого уровня владеют разными навыками. Это могут быть и «перцептуально-моторные» навыки — например, умение играть в теннис, достойный Уимблдонского турнира, или умение играть в шахматы как гроссмейстер. В овладении этими навыками четко вычленяется несколько стадий: когнитивная, то есть стадия понимания, затем практическая — стадия ассоциаций и, наконец, — автономная стадия, когда человек совершенствует скорость и точность действий.

Психологи сравнили профессионалов и новичков. Выяснилось, что у профессионалов отлично структурированы знания и шаблоны, касающиеся случаев/ситуаций/обстоятельств из прошлого. Они умеют просматривать, выискивать и оценивать ситуации, причем делать это эффективно и почти бессознательно. Чтобы добиться профессионализма, нужно больше, чем просто талант и практика. Для него требуется база процедурных знаний.

**1980-е**
Начало исследований в области имплицитного обучения

**1990-е**
Исследования о том, как становятся экспертами и профессионалами

**2000**
Развитие изучения когнитивной нейропсихологии обучения

(эксплицитной) памяти, которую можно сознательно описать словами – в отличие от имплицитной, скрытой памяти, которую словами не описать. Наглядный пример: можно смотреть на талантливых спортсменов высокого класса и обсуждать с ними те разнообразные отточенные движения, которые они освоили, но четко рассказать, как именно они их делают, спортсмены не способны.

**Изучение языка** Язык – это основа выживания. Хотя овладение родным языком – процесс сложный, почти все дети справляются с ним без проблем. Бихевиористы считают, что язык выучивается точно так же, как любое другое поведение. Ребенок произносит слово; если он получает за это вознаграждение или подкрепление, он повторяет его. Родители или воспитатели настойчиво, постоянно и активно поощряют детей, последовательно стимулируя их ко все более правильному овладению языком. Начинается это с имитации в соответствии с простыми, классическими принципами бихевиоризма.

Исследования показывают, что родители действительно серьезно интересуются языковым развитием своих детей. Однако детей они скорее поощряют за вежливость и честность, чем за грамматическую правильность. Слабое место теории бихевиористов в том, что дети слишком быстро и слишком правильно овладевают языком, чтобы это можно было объяснить механизмами имитации и подкрепления. Дети обращаются с языком творчески и неожиданно вдруг выдают фразы, которых явно никогда раньше не слышали. Теория не в силах объяснить быстрое освоение сложных грамматических правил. Родители не слишком много внимания уделяют «урокам грамматики», но дети тем не менее постигают ее с поразительным проворством. Основное значение, видимо, имеют отношения ребенка с матерью. Многие мамы разговаривают с детьми о повседневных вещах, о семейных делах, постоянно переключаясь на темы, интересные ребенку.

Замечено, что у матерей вырабатывается свой «родительский язык» – короткие, простые и очень наглядные предложения. По мере взросления ребенка растут длина и сложность фраз, причем мать всегда «обгоняет» ребенка, пытаясь научить и мотивировать его. Несмотря на всю помощь и подкрепление, как конкретное, так и общее, все равно сомнительно, что именно родительская опека отвечает за развитие языковых навыков во всем мире, во все времена и со всеми языками.

**Хомский и глубинная структура** Более 50 лет назад Ноам Хомский бросил вызов бихевиоризму, повлекший серьезные последствия. Он выдвинул теорию нативизма – врожденности, в соответствии с которой дети рождаются со знанием структуры человеческого языка. Все люди во всех культурах обладают механизмом обучения естественному языку.

Хомский проводил различие между глубинными и поверхностными структурами. Поверхностная относится к конкретной фразе языка, а глубинная – к ее значению. Так, фраза «Будет чудо, если он станет на вас работать» может иметь два значения:

«замечательно, если он станет работать на вас» и «маловероятно, что он станет работать на вас». С другой стороны, две разные фразы (то есть две поверхностные структуры) могут иметь одно и то же значение (одну глубинную структуру). Например, «Профессор прочитал курс» означает то же самое, что и «Курс был прочитан профессором».

**‘Нам нужна обратная связь от людей и вещей’**

Л. Ярроу, 1975

С этими явлениями связано и понятие трансформационной грамматики, которая тоже считается врожденной. Это тот механизм, что позволяет точно выражать значение посредством слов. В подтверждение этой теории Хомскому удалось обнаружить ряд языковых универсалий. Это те общие черты, что свойственны всем человеческим языкам: различие гласных и согласных; наличие таких частей речи, как существительные, глаголы и прилагательные. Это объясняет, почему дети быстро осваивают любой язык, с которым сталкиваются, даже если это и не родной язык их родителей.

Нативисты объясняют это тем, что изучение языка зависит от биологического развития. Однако критики находят этот подход скорее описательным, чем объясняющим. То есть на самом деле теория Хомского не дает истинного объяснения, как в действительности происходит овладение языком. Кроме того, очевидно, что личный опыт ребенка влияет на его языковое развитие. Наконец, бытует мнение, что языковые универсалии – это попросту отражение того, что у людей во всех культурах одни и те же потребности, и язык формируется под влиянием потребностей, а не является врожденным механизмом.

## В сухом остатке

**Для обучения навыкам более высокого порядка недостаточно только обусловливания**

# 46 Френология

**Ни один физиолог, трезво рассматривающий вопрос [истинности френологии], не может долго противостоять убеждению, что различные части головного мозга поддерживают различные типы умственной деятельности.**
**Герберт Спенсер, английский философ, 1896.**

В основе френологии лежит простая мысль. Мозг — это «орган мысли», и строение его таково, что разные его области отвечают за разные функции. Стало быть, разные части мозга контролируют разные действия. И френологи считали, во-первых, что размер области мозга, отвечающей за конкретную функцию, напрямую зависит от важности этой функции мышления. Во-вторых, они верили, что краниометрия (то есть измерение размера и формы черепа) отображает форму мозга, а значит, и мыслительные функции человека. В-третьих, и нравственные, и умственные качества они считали врожденными.

**История** Истоки френологии уходят как минимум во времена Древней Греции, а возможно, и еще дальше. Многие из приверженцев этого направления были, по сути, физиогномистами — то есть пытались определить характер по чертам лица. Во многих книгах по искусству и науке, в особенности в XVII и XVIII веках, встречаются иллюстрации, разъясняющие принципы физиогномики. Современная система была разработана Францем Галлем, который опубликовал свой трактат в 1819 году. Он был убежден, что по его карте мозга можно определить соответствие частей мозга, которые он называл «органы», и конкретных функций — «способностей».

В 1896 году Сайзер и Дрейтон выпустили руководство по френологии под названием «Головы и лица, и как их изучать». Книга предлагала правила, как распознать идиота или поэта, как отличить негодяя от образца морали. Современному человеку этот труд покажется странным и смешным.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1810**
Ф. Галль разрабатывает свою систему френологии

**1824**
Начал выходить журнал «Phrenology Journal»

В Викторианскую эпоху френологию воспринимали вполне серьезно. Сохранились бюсты, слепки, штангенциркули и прочие измерительные приборы, а также точные фарфоровые бюсты, изготовленные Лондонским Френологическим обществом. В то время существовали френологические школы, хирургические кабинеты, специальные диеты и доктора. Люди с интересом измеряли головы: размер головы подразумевал размер мозга, а это, в свою очередь, свидетельствовало об интеллекте и характере, — по крайней мере, так считалось. Размер черепа у мужчин в среднем 22 дюйма, а у женщин — на 0,5–0,75 дюймов меньше. Размер головы напрямую связывали с объемом мозга и интеллектом (за исключением случаев гидроцефалии — водянки головного мозга). Но форма была даже еще важнее, чем размер. Считалось, что с помощью точной краниоскопии можно открыть особые таланты. Френологи ставили диагнозы и судили о мотивах, способностях и характере людей. Одним словом, голова была отражением разума и души человека.

**‘Репутация френологии среди неврологов сейчас выше, чем репутация психоанализа Фрейда, ведь френология в определенной, пусть и грубой, форме была предшественницей электроэнцефалографии’**

**Том Вулф, американский журналист и писатель, 1997**

Френологи Викторианской эпохи были «искателями талантов». Некоторые из них проводили сравнения национальных особенностей, к примеру, между англичанами и французами. Френологи исследовали останки — например, изучали череп и кости архиепископа Томаса Беккета. Королева Виктория заказывала «диагностику» своих детей, ведь френологи утверждали, что могут обеспечить им и самопознание, и пути для развития и для успеха в духовной и профессиональной сфере.

Знамя френологии несли разные люди и группы. В их числе были и нацисты, и колониалисты, которые пытались использовать данные френологии, чтобы доказать превосходство определенных групп. Это навсегда запятнало репутацию френологии.

**Чтение по голове** «Чтение по голове» начинается с оценки общей формы черепа. Округлую голову считали знаком сильной, уверенной, храброй, порой беспокойной личности. Более спрямленные формы означали твердость, надежность, серьезность и целеустремленность. Приплюснутая голова считалась признаком энергичного, общительного характера, а людям с более вытянутой головой приписывалась замкнутость и самодостаточность. Человек с яйцевидной формой головы считался интеллектуалом. Затем френолог осторожно, но достаточно твердо прощупывает пальцами

**1838**

С. Смит. «Принципы френологии»

**1902**

Б. Холландер. «Научная френология»

**2000**

Фарфоровые головы Лондонского Френологического общества до сих пор хорошо продаются

череп, чтобы определить его очертания. Он измеряет размеры каждой «способности» и ее выраженность по сравнению с другими частями головы. Поскольку мозг состоит из двух полушарий, каждая способность может дублироваться, так что проверяют обе стороны черепа.

Недоразвитая по сравнению с другими зона способности означает недостаток у человека конкретной черты или качества, а если зона хорошо развита, то это качество присутствует в значительной мере. Так, например, маленькая зона «чревоугодия» означает, что человек питается разборчиво и не обильно, скорее всего, не пьет; а если эта зона сильно развита, то перед нами любитель поесть и выпить; ну а если зона выражена чрезмерно, то мы имеем дело с обжорой и пьяницей.

С точки зрения френологии голова имеет около 40 областей, хотя их число может отличаться в разных системах. Некоторым из этих зон соответствуют довольно архаичные понятия. Так, зона 20 — «благоговение», то есть уважение к обществу, его правилам и институтам; зона 26 — «беспечальность», то есть жизнерадостность и чувство юмора. Кроме того, зоны головы описывали и классифицировали в соответствии с восемью видами чувств или склонностей. Зона 24 — «возвеличенность», склонность к важным вещам. Также выделяли такие области головы, как зона 1 — «плотскость» (сексуальность); зона 3 — «чадолюбивость» (родительская, сыновняя или дочерняя любовь); зона 10 — «чревоугодие» (аппетит, любовь к еде); зона 31 — «событийность» (память); зона 5 — «обитель» (любовь к дому).

**Критика** Несмотря на популярность френологии, академическая наука всегда держала ее за шарлатанство и лженауку. Представления о том, что «шишки» на голове связаны со структурой личности и с ее духовным развитием, считались вздором.

## Чувства и склонности

- «Домашние» чувства и характеристики — общие у людей и животных, это в первую очередь эмоции и инстинктивные реакции на события и вещи.
- «Эгоистические» склонности поддерживают желания человека и помогают ему для самозащиты и самосохранения.
- «Самонаправленные» чувства — интерес к самому себе и выражению собственной личности.
- «Перцептивные» способности (склонность к восприятию) — осознание окружающей среды.
- «Артистические» склонности — чувствительность и способность к искусству и творчеству.
- «Семиперцептивные» склонности — способности в области литературы, музыки и языков; ответственны за восприятие культурной среды.
- «Рефлективные», «аргументационные» и «интуитивные» способности — типы мышления.
- «Нравственные» способности, включая религиозные чувства, облагораживают и очеловечивают характер.

Правда, доказательств этого не хватало. С развитием неврологии стало ясно, что идеи френологов крайне ошибочны. Однако многие мифы в ходу и по сей день, например, самый расхожий о том, будто в обычной жизни мы используем только 10% мозга. Вовсе не умерли мифы о мозговой энергии, о настройке мозга, о тонизирующих средствах для мозга — во всем этом не больше правды, чем в самой идее френологии.

**«Представление о том, что шишки на черепе говорят о чрезмерном развитии зон мозга, — конечно, чушь, и френология серьезно навредила научной репутации Ф. Галля»**

**Р. Хоган, Р. Смизер,**
**американские психологи, 2001**

Все же и во френологии есть кое-что, не утратившее значения и поныне. Теперь доказано, что чем больше размер мозга, тем выше результаты теста умственных способностей; что размер мозга позволяет сравнивать интеллект представителей как одного вида, так и разных видов. Кроме того, сейчас мы знаем, что размер головы и вправду связан с размером мозга. Около ста лет назад психологи доказали, что IQ незначительно, но все-таки зависит от размера головы. Однако с поправкой на размеры всего тела эта зависимость становится еще меньше, так что, возможно, никакой зависимости и нет. Ученые искали подтверждение связи между размерами мозга и интеллектом, используя современные методы сканирования, но однозначных результатов получено не было.

Конечно, новые технологии дают нам новые знания в области когнитивной нейропсихологии и психиатрии, стимулируют наш интерес к этим наукам. Теперь есть возможность составлять карты мозга — и с помощью электроники, и с точки зрения обмена веществ. Исследуя мозг «нормальных» людей, ставших жертвами аварий, можно создавать все более точные карты мозга и определять, какие его «зоны» с какими функциями связаны. Но эта «электронная френология» основана на экспериментальных данных и не имеет ничего общего с донаучными моралистическими воззрениями основателей френологии.

## В сухом остатке

## Отчасти френология актуальна и поныне

# 47 Рассудок и эмоции

**Большинство из нас считают себя людьми спокойными, рациональными и объективными. Нам нравится, что все логично и основано на фактах. Мы надеемся, что решения, которые мы принимаем в жизни, достаточно мудры и продуманны. Мы надеемся, что нами руководит разум. Нас постоянно предупреждают о том, что нельзя, чтобы чувства преобладали над разумом. Если нужно принять серьезное решение, взывают к нашему рассудку: «Утро вечера мудренее». Но помимо разума у нас есть и чувства.**

Идея о двух началах, определяющих нашу личность и поведение, напрашивается сама. Ведь у человека два глаза, две ноги. У нас два уха и две руки и либо две груди, либо два яичка. Даже важнейший орган человека – мозг – состоит из двух отдельных половин. И вполне предсказуемо представление о правостороннем или левостороннем функционировании мозга. Оно живо уже сотни лет. Увлечение двусторонностью породило тьму престранных убеждений и традиций. Одни считают, что две стороны мозга соответствуют двум сторонам личности. Другие считают их положительной и отрицательной сторонами: правая сторона, подавляющая левую, – это брутальность, сила, необузданность; левая сторона – носитель творческого, женского, порождающего начала, она страдает от тирании властолюбивой правой стороны. Отчасти миф порожден языком: во многих языках слова, обозначающие «левый», несут легкий оттенок отрицательности – необязательный, слабый, бесполезный, тогда как со словом «правый» связаны понятия правильности и силы.

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1888**

Первая работа, выявившая различия в соотношении длины пальцев у мужчин и женщин (соотношение 2D/4D)

**1960**

Первая операция с расщеплением мозга

**Миф** Суть идеи в следующем: левое полушарие мозга отвечает за логику. Это сторона мозга, обрабатывающая факты, информацию, приказы и модели. Здесь выполняются задачи по математике и точным наукам. Это центр абстрактного, концентрирующегося на подробностях мышления и обработки данных.

О том, что происходит в левом полушарии, можно сказать: «логично», «последовательно», «рационально», «аналитически», «объективно» и «детально». Большинство образовательных и коммерческих организаций создано людьми с доминирующим левым полушарием, и дела в них ведутся по законам левой стороны мозга. Хотя миром правят правши (а правая рука управляется левым полушарием), есть и изворотливое меньшинство (около 10 процентов) левшей, у которых доминирует правое полушарие мозга.

**«Нет оснований предполагать, что два полушария соответствуют различиям между рациональным и интуитивным мышлением, или аналитической и творческой деятельностью, или западной или восточной жизненной философией»**

**Г. Глейтман,**
**американский психолог, 1981**

Правое полушарие – слегка расплывчатое. В нем правят эмоции, символы и образы. Там обрабатываются данные из области философии и религии. Это территория широких перспектив, зона фантазий и возможностей. Процессы, протекающие в правом полушарии, можно описать словами «случайно», «интуитивно», «целостно», «субъективно». Студенты с доминирующей правой стороной предпочитают общую перспективу: сначала основы, а уже потом подробности. Но их не слишком заботит планирование последовательности, вычитка и проверка орфографии... ну и другие мелочи. Они не любят правил, но у них блестящая интуиция. Они любят связность и осмысленность – но не на реальной основе, а на основе фантазии.

Психологи-консультанты, инструкторы и учителя, которые продвигают «теорию двух полушарий», часто рассказывают об экспериментах с расщеплением мозга, когда поврежден канал связи между полушариями – мозолистое тело (corpus callosum). Они упирают на исследования, где лица «воссоздаются» из двух отраженных правых или левых половин. Но из теории двух полушарий они делают слишком поспешные выводы, основанные скорее на воображении, типичном для правого полушария, чем на фактах.

**Исследования расщепленного мозга** Впервые операции по расщеплению мозга провели в 1960-х годах – для облегчения трудноизлечимой эпилепсии. Эти операции

**1970-е**
Выходит ряд популярных книг о «правостороннем» и «левостороннем» мышлении, управлении и творчестве

**1996**
Основан научный журнал Laterality о формировании праворукости или леворукости

**2002**
К. Макманус. «Правая рука, левая рука»

позволили исследовать работу каждой из сторон мозга без участия другой. До этих исследований считалось, что левое полушарие может делать то, на что не способно правое (например, обрабатывать языковые данные), и наоборот. Выяснилось, что основная масса самых важных языковых процессов и вправду происходит в левом полушарии, но если у ребенка оно повреждено, то некоторые его функции берет на себя правое. Исследования в этой области продолжаются, в том числе и с использованием новых технологий, и дают все новые возможности понять, как работает мозг.

Ученые, изучающие мозг непосредственно, знают, что большая часть разговоров о правом и левом мозге — скорее просто метафора. Не бывает «правосторонних» или «левосторонних» людей, но исследователи также знают, что разные функции контролируются определенными частями мозга, а они расположены иногда в правом, а иногда в левом полушарии.

**Латеральность (праворукость или леворукость)** Строго говоря, латеральность — это вопрос предпочтений. Человек может быть правоухим или левоухим, правоногим или левоногим, праворуким или леворуким. В целом, 85–90% людей — праворукие и правоногие, но число тех, кто предпочитает смотреть правым глазом или слушать правым ухом, уже не столь высоко. Подобные предпочтения есть и у животных, и настоящая амбидекстрия (одинаковое владение и правой, и левой рукой) встречается редко. Гораздо чаще встречается смешанный тип («перекрестное доминирование»), когда людям удобнее выполнять определенные задачи (писать, играть в теннис, играть на скрипке) той или другой рукой, и это получается у них лучше.

Поскольку правшей большинство, создается впечатление, что мир создан для них. У левшей вечные проблемы с открывалками и ножницами. В некоторых культурах принято есть правой рукой, а для прекрасного, но довольно сложного китайского письма трудно использовать левую руку. Однако есть виды спорта, где у левшей преимущество, — в особенности это касается состязаний один на один, где противником зачастую может быть правша. Кроме того, левши были успешными дуэлянтами — отчасти благодаря тому, что на их стороне был эффект неожиданности.

Существует множество теорий, пытающихся объяснить различия во владении руками, одни более эмпирические, другие менее. Существуют эволюционистские теории, заявляющие, что левши выжили, потому что имели преимущества в схватке. Есть

> **«Думаю, я могу доказать: 1. Каждое полушарие головного мозга — это отдельный и совершенный целостный орган мышления. 2. Отдельные самостоятельные акты мышления или умозаключения могут происходить в каждом полушарии одновременно»**
>
> А. Уиган, **врач и писатель, 1844**

теории среды, объясняющие леворукость родовым стрессом. Социологические и антропологические теории изучают социальную стигматизацию леворукости и подавление левшей с детского возраста учителями и родителями.

Но современные взгляды опираются на данные генетики и на биологические теории, которые единодушны в том, что право- или леворукость связана с наследственностью. Важно различать естественных, выученных и патологических левшей. Самые разные данные, в том числе и довольно сомнительные, свидетельствуют в пользу того, что леворукость связана как с определенными психологическими проблемами – например, с задержкой умственного развития, так и с положительными качествами – например, с творческим началом. Именно это породило массу ошибочных теорий и мифов.

## Асимметрия тела

Исследовалась также и асимметрия тела. Можно измерить так называемую колеблющуюся асимметрию — измерив и сравнив диаметры лодыжек и запястий, длину ушей, пальцев рук и ног, диаметр рук в локтях. Исследования показали, что асимметрия связана со слабым здоровьем. Чем выраженней асимметрия, тем выше вероятность, что у человека могут возникнуть самые разные проблемы со здоровьем. Хотя эта область еще мало изучена.
Высок интерес и к теме половых различий по части симметрии. Соотношение длины пальцев 2D/4D устойчиво различно для разных полов, с ним связаны многие умения и предпочтения. Исследователи рассмотрели, как самые разные аспекты, например выбор профессии, музыкальные вкусы, интересы, соотносятся с очень простой величиной — разницей в длине между двумя пальцами на каждой руке. Довольно спорные заявления связывают ее даже с сексуальной ориентацией, привлекательностью и агрессивностью.
У мужчин соотношение длины указательного пальца (2D) и безымянного пальца (4D) всегда меньше, чем у женщин. Суть гипотезы в том, что соотношение длин пальцев зависит от уровня тестостерона в утробе (воздействие пренатальной андрогинности), влияющего на уровень маскулинности, что проявляется во всем — от агрессивности до гомосексуальности или гетеросексуальности.
Это обстоятельство известно уже около ста лет, но только в последние десять лет исследования в этой области резко активизировались. Это оживленная и очень спорная область, где уже сделано много неоднозначных открытий.

# В сухом остатке

## Верна ли теория расщепленного мозга?

# 48 Афазия

**Порой, устав, перенервничав или изрядно выпив, мы не можем подыскать нужного слова или вспомнить то, что хорошо знаем. Либо же без особых причин мы вдруг не понимаем, что говорят люди, даже на нашем родном языке. Это может быть проявлением временной афазии в легкой форме.**

## Отдельные проблемы

Термин «афазия» часто используют по отношению к целой группе довольно разноплановых коммуникативных расстройств, связанных прежде всего с устным или письменным языком. Например, в результате травмы мозга у пациентов могут возникнуть сложности с чтением, а возможно, и с письмом. Некоторые из пациентов не могут завершать фразы, потому что не способны подобрать или вспомнить нужные слова. Другие неуместно или невпопад отвечают на вопросы, третьи сыплют придуманными словами (неологизмами). Так что «афазия» — это собирательный термин для обозначения множества проблем с языком.

**Определение** Афазия – это потеря умения понимать язык или говорить на нем из-за повреждений тех областей мозга, что отвечают за эти функции. В терминах психологии ее можно определить как «комплексное снижение способностей декодировать (интерпретировать) и кодировать (формулировать) содержательные языковые единицы». С 1880-х было предложено считать афазию не просто потерей слов, но потерей умения вычленять и использовать слова для передачи мыслей. Она не является результатом нарушений сенсорных, мыслительных или психических функций и не вызвана мышечной слабостью или когнитивным расстройством.

Можно назвать больше дюжины симптомов (неспособность назвать предмет, повторить фразу, спонтанно говорить или даже читать), и все

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**IV век до н. э.**
Платон использует термин «афазия» для обозначения лишения дара речи

**1864**
А. Труссо возобновляет использование термина

они – симптомы афазии. Некоторые люди забывают именно звучание слов, другие – значение, третьи – как управлять собственным языком и губами, чтобы правильно произносить слова. У них в буквальном смысле слова «язык не поворачивается» произнести конкретные слова.

Ранние исследования афазии привели к выводу о мозговом доминировании: обнаружилось, что поражения именно левого, а не правого полушария связаны с нарушениями речи. Афазия действительно всегда интересовала психологов, создающих карту функций мозга и пытающихся определить, как поражения конкретных участков мозга связаны с конкретными проблемами в коммуникации.

**«Речь — это самое значительное достижение человека, средоточие его сути»**

**Н. Винер, основоположник кибернетики, 1950**

**Где скрывается афазия** Обычно афазия – это результат нарушения или поражения языковых центров мозга. Эти области почти всегда находятся в левом полушарии, у большинства людей там сосредоточены навыки порождения и восприятия языка. Однако небольшая часть языковых способностей обеспечивается и областями правого полушария. Так или иначе, эти области могут быть поражены в результате кровоизлияния или черепно-мозговой травмы. Так что афазия может развиваться так же медленно, как, скажем, опухоль в мозге.

Различные виды афазии вызваны поражениями различных областей мозга. Самые распространенные типы – моторная и рецептивная афазия, возникающие в результате поражения соответственно зоны Брока или зоны Вернике. Признак моторной афазии – медленная, прерывистая, напряженная речь. Это дало психологам информацию о том, что зона Брока, которая находится в двигательной области ассоциативной зоны коры головного мозга, в левой лобной доле, отвечает за моторную память – память о той последовательности движений мышц, которая нужна для произнесения слов. Кроме того, поражение зоны Брока часто приводит к аграмматизму: пациенты не могут понять сложных правил синтаксиса (например, редко употребляют служебные слова).

Центр Вернике, судя по всему, отвечает за распознавание речи, а рецептивная афазия (афазия Вернике) характеризуется проблемами восприятия речи и бессмысленной речью. Люди, страдающие ей, обычно не знают о своем расстройстве, потому что не могут

**«Не желаю я грамотно говорить. Я хочу говорить как леди»**

**Бернард Шоу. «Пигмалион», 1912**
Пер. П. В. Мелковой и Н. Л. Рахмановой

**1865**
Первая классификация типов афазии

**1868**
Брока обнаруживает участок мозга, отвечающий за языковые нарушения

**2002**
Ш. Хейл. «Человек, потерявший язык»

> **Больше думай, меньше говори, еще меньше пиши**
>
> Английская пословица

полностью и точно понимать свою собственную речь. Предполагается, что именно в центре Вернике хранится память о том, в какой последовательности идут звуки, составляющие слова.

Согласно одной из моделей языка воспринимаемая речь поступает в слуховую зону коры головного мозга и пересылается для расшифровки в центр Вернике. Если нужна реакция, посылается сигнал в центр Брока, а оттуда, в свою очередь, поступают сигналы в первичную двигательную зону коры, которая и формирует реакцию мышц, порождающую движение языка и губ. Исследования афазии не только помогают психологам понять, как устроены язык и речь, но и полезны для изучения локализации – какая из зон мозга обслуживает те или иные функции.

**Виды афазии** Классификация – основа любой науки. Когда ученые определяют умственное или физиологическое нарушение, они выделяют его подтипы или подгруппы, и афазия – не исключение. Некоторые медики считают, что форм афазии столько же, сколько пациентов, и пытаться классифицировать эти виды бесполезно. Другие видят очевидные сходства у разных проявлений афазии, отмечают похожие симптомы у целых групп пациентов.

Одни систематики (семиотические) концентрируются на конкретных нарушениях речи, другие – на механизмах сознания, третьи – на месте мозгового нарушения. Но даже самые лучшие классификации все равно могут четко и однозначно разделить на вычленяемые группы только треть всех случаев, а еще две трети остаются смешанными.

Первая физиологическая, или поведенческая, классификация выделила афазию речевой способности в целом – когда страдает только устная речь, но не письменная. Затем разграничили случаи, когда пациент не говорил совсем, и случаи, когда он говорил, но с массой ошибок.

Классификации довольно разнообразны. Систематики в духе ассоцианизма рассматривали конкретные языковые нарушения, связанные с определенными зонами мозга. Точечные повреждения нарушают нейронные сети, влияющие на конкретные проявления языковых навыков. Так, ранние исследования выделяли моторную афазию (связанную с ощущениями движений), сенсорную афазию (связанную со слуховыми ощущениями, необходимыми, чтобы распознавать речь) и полную афазию (сочетание двух вышеуказанных видов).

Последователи ассоцианизма выделяют много различных видов афазии, например, субкортикальную, кортикальную и транскортикальную. Некоторые из видов носят имя открывших их ученых – афазия Брока или афазия Вернике. Различают также глухоту к словам и слепоту к словам.

Существовало множество других систематик, одни — на основе конкретных теорий, другие — на основе наблюдений. Фрейд выстроил собственную тройную классификацию, другие психологи пытались использовать статистический подход, сравнивая результаты пациентов в ряде тестов. Некоторые классификации основаны на лингвистических параметрах речи. Так или иначе, единого мнения в этой области нет.

**Терапия** Афазию, связанную с речью или с голосом, принято называть расстройством речи. Расстройства речи изначально считались проблемой обучения, но они также приводят и к проблемам с адаптацией, а это значит, что данный вопрос интересует как психологов и психиатров, так и неврологов, изучающих расстройства мозга. Некоторые виды речевых расстройств имеют чисто физиологическую природу и основаны на проблемах нервно-мышечной деятельности. Расстройства речи следует отличать от языковых расстройств — проблем, связанных с обменом осмысленными знаками и мыслями.

**‘После электрошока мозга бывает, что человек может говорить, но зачастую на языке его раздражающе вертятся совершенно неверные слова, будто бы на полках в центре Брока все перемешалось и воцарился хаос’**

**Уильям Томпсон, британский физик, 1907**

Любая терапия начинается с диагностических тестов, с помощью которых пытаются определить нарушения первичных языковых навыков: называние, завершение слов и фраз, чтение слов и фраз, письмо под диктовку. Для разных нарушений используются разные виды терапии. Некоторые неврологи скептически относятся к ценности языковой терапии, считая, что видят сам корень проблемы. Другие считают, что даже без всякой терапии возможно спонтанное улучшение — частичное или полное восстановление прежних языковых знаний и навыков. Так или иначе, существуют профессиональные дефектологи и логопеды, которые работают с пациентами с афазией, пытаются понять причины их расстройств и помочь им более эффективно общаться.

## В сухом остатке
## Основы языка прячутся в его нарушениях

# 49 Дислексия

**Уровень квалификации в решении задач, связанных с чтением и письмом, — очевидно, один из самых важных факторов социального расслоения в современных обществах.**
**Дж. Гуди и И. Ватт, антропологи, 1961.**

И родители, и учителя знают, как сильно дети одного возраста могут отличаться не только вкусами и темпераментом, но и способностями к учебе. Некоторым с большим трудом дается чтение, и они отстают от своих сверстников. Это вроде бы неглупые ребята, но они никак не могут научиться читать. Страдающие дислексией быстро попадают в замкнутый круг. Они читают медленно, с трудом, при этом сильно нервничают. Им скучно читать. Даже если они очень стараются, получается все равно плохо, поэтому они читают все меньше, боятся чтения, все сильнее отстают от сверстников, и им так и не удается догнать их и научиться хорошо читать. Тут важны и первичные системы, связанные с чтением, и вторичные — связанные с низкой самооценкой и социально-эмоциональной адаптацией.

**Определение** Дислексия означает «сложность со словами». Некоторые называют это расстройство словесной слепотой или особыми нарушениями в чтении и письме. Специалисты пользуются этим термином для обозначения серьезных и устойчивых проблем с чтением. Дислексия прежде всего означает сложности в обучении чтению, несмотря на старания и на хороших учителей. Обычную дислексию иногда называют дислексией развития и имеют в виду проблемы с обучением чтению. Приобретенная дислексия — обычно результат физической травмы, после которой уже умеющий читать человек испытывает трудности с чтением.

Самое сложное при постановке диагноза — расшифровка слов и произнесение по буквам, прежде всего потому, что у человека может быть свое представление о звучании, своя фонетика. Важно убедиться, что

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1887**
Термин впервые использован немецким офтальмологом

**1896**
Первое описание случая детской дислексии

проблемы не связаны с плохим образованием, с нарушениями слуха или зрения, с неврологическими расстройствами или общими нарушениями в социально-эмоциональной сфере. Дислексия проявляется в том, что человек очень медленно, с большим трудом и неумело осваивает беглое и правильное чтение или письмо. Дислексия передается по наследству, и мальчики страдают ею чаще, чем девочки. Тут очевидна роль генетических факторов.

## История

В начале 1960-х годов считалось, что у общей заторможенности в овладении чтением есть три основные причины: влияние среды — плохое образование или жизнь без семьи, эмоциональная неприспособленность и факторы развития организма.

Основное разногласие среди исследователей состоит в том, имеет ли смысл представлять умение читать в виде графика — колоколообразной кривой или кривой нормального распределения, где максимальные значения обозначают людей, умеющих читать отлично, а минимальные — людей, умеющих читать плохо. Некоторые исследователи настаивают на том, что проблемы с чтением можно представить именно в виде кривой и что это не отдельная группа, а точка — процентный порог на лингвистической шкале. Другие считают, что это вообще другой блок или другая модель когнитивных навыков.

**Распознавание и понимание** Чтение делится на два основных процесса. Первый – распознавание набора букв и его расшифровка, превращающая буквы в слово. Чтобы научиться читать, нужно выучить буквы: как они «звучат», как образуются слоги. Эта задача требует времени и труда, но на выходе – быстрое и непосредственное чтение, доведенное до автоматизма.

Второй процесс более абстрактный. Текст осмысляется с точки зрения опыта человека. Можно расшифровывать текст и без понимания – например, рассеянно и автоматически читать, ничего не осознавая. У страдающих дислексией могут быть и конкретные сложности: с орфографией – как пишется слово, с семантикой – что обозначают слова, с синтаксисом – как строятся предложения, с морфологией – как с помощью приставок и суффиксов образуются новые слова. Психологи разработали тесты по расшифровке слов, чтобы оценить уровень человека, сравнить со средними показателями. Испытуемым дают читать существующие и несуществующие слова. Такое исследование показывает, что главная проблема – на уровне фонетики. У людей с дислексией

**1920**
Первая теория о причинах

**1949**
Основано Международное общество изучения дислексии

**1967**
Предложены первые классификации

особые сложности со звуковой структурой слов и с запоминанием новых слов, особенно имен. Им трудно повторить сложные слова – и существующие, и несуществующие. Еще один тест служит для проверки, насколько восприятие при чтении отличается от восприятия текста на слух.

**Подгруппы** Как и в большинстве психологических вопросов, специалисты обращают внимание на то, что группы людей, у которых есть эта проблема, очень неоднородны и в них можно выделить подгруппы. Процесс вычленения подгрупп помогает уточнять диагноз и строить теории. Но при таких разделениях специалистам бывает сложно прийти к единому мнению, как должны различаться группы и какую терминологию использовать. Первое различие предложили в 1960-х – вычленить слуховую дислексию (проблемы с различением фонем и с объединением их в одно слово) и визуальную дислексию (сложности с запоминанием, распознаванием и пониманием букв и образов слов). Страдающие слуховой дислексией испытывают проблемы с буквами, означающими схожие звуки («б» и «п», «д» и «т»). Страдающие визуальной дислексией с трудом опознают слова – «кот» для них выглядит как «ток», «год» как «дог» и т. п. Кроме того, они пишут фонологически, то есть как слышится, например, «што» вместо «что», «друк» вместо «друг».

Позже начали выделять «дисфоническую дислексию» (связанную с фонологическими проблемами), «дисэйдетическую дислексию» (связанную с восприятием слова как единого целого) и алексию (смешанный тип с фонологическими проблемами и со сложностями зрительного восприятия). Примерно две трети случаев считались дисфонической дислексией, каждый десятый – дисэйдетической и четверть случаев – алексией.

Обнаружилось, что люди читают, используя разные стратегии. При фонологическом чтении частые сочетания букв кодируются как группы, а затем – как слоги. Те, кто читает таким образом, произносят слова. Другие читают слова целиком – это орфографическое чтение. Поэтому предположили, что бывает отдельно алексия, отдельно орфографическая алексия, отдельно смешанный тип. Детям давали читать несуществующие слова, такие как «фрин», «вег» или «спир», и слова, читающиеся не по правилам, – например, «его», «счастье». Но все же лучший способ определить, почему у человека проблемы с чтением, – внимательно изучить то, как он читает, что у него получается правильно, а что не удается. Стоит заметить, что в английском языке внешний вид слова может отличаться от звучания слова гораздо сильнее, чем в русском.

**Самодиагноз или профессиональный диагноз** Дислексия – необычный диагноз. Многих родителей и детей он даже утешает. Некоторые взрослые едва ли не хвастаются этим и говорят, что ребенку просто не смогли правильно поставить диагноз и поэтому считали его глупым, а на самом деле это совсем не так. Дислексия и вправду означает вовсе не низкий уровень интеллекта (в действительности порой даже наоборот), а очень необычное нарушение функций.

## Исследования

Психологи используют в этой области самые разные методы. Это могут быть серьезные, глубокие исследования конкретных случаев. С использованием сравнительного метода две группы, как можно более сходные по составу (возраст, IQ и социальное положение), проходят множество тестов. Панельные исследования изучают развитие проблем чтения и сложностей, связанных с ним. В рамках экспериментальных исследований проводятся тесты в смоделированных условиях. Исследователи функций мозга пытаются в реальном времени создать карту соответствий участков мозга и их функций в определенных условиях.

Время от времени серьезные научные работы ставят под сомнение само существование дислексии, что обычно провоцирует громкий протест ученых, изучающих расстройство чтения. Защитники указывают на то, что дислексия — это вовсе не плохое умение читать, ведь дислексики делают очень необычные и характерные ошибки при чтении и произнесении по буквам, несмотря на нормальное обучение и средний или даже высокий уровень интеллекта.

Основная проблема здесь в отношениях между дислексией и IQ. Широко распространено мнение, что некоторые очень умные люди страдают и поэтому их считают недалекими, ленивыми, невнимательными или не умеющими приспосабливаться. Основная суть дислексии в том, что способность к чтению гораздо ниже, чем способности к прочим навыкам. Результаты тестов на умение читать сильно отличаются от других тестов IQ.

**‘Английская орфография архаична, неудобна и неэффективна; овладение ею требует много времени и сил; несостоятельность в овладении ею легко обнаруживается’**

**Торстейн Веблен, американский экономист и социолог, 1899**

Критики возражают, что все объясняется тем, что представители среднего класса, богатые родители не могут или не хотят признать, что их дети не слишком способны, и пытаются манипулировать системой образования в своих целях. Другие считают эти нападки вредными, пагубными и совершенно незаслуженными и думают, что они связаны с тем, что родители часто слишком многого требуют от своих детей.

# В сухом остатке
# Дислексия многолика

# 50 Кто это?

**Случалось ли, что вас принимали за кого-то другого, причем, как вам кажется, совершенно не похожего на вас? Бывает ли, что вам кажется, будто вы знаете человека, помните лицо, но не помните имени? Вы узнаете политиков или спортсменов, но не знаете, как их зовут? Или чье-то лицо кажется знакомым, но ничего о человеке вы сказать не можете?**

Говорят, что лица не забываются, но это, конечно, не так. Исследователи установили: то, как люди заранее оценивают свою способность узнавать лица в экспериментах, не имеет ничего общего с реальностью. Есть данные, что у людей, запоминающих лица лучше, чем другие, просто лучше зрительная память. То есть они также лучше запоминают картины, карты и рукописные тексты. Можно сказать, что у них особые способности в отношении картин и образов.

> **«Лицо и выражение лица отражают нашу уникальность и индивидуальность и позволяют нам не только раскрываться, но и скрываться»**
>
> Дж. Коул, **нейрофизиолог, 1977**

**Агнозия на лица** Способность запоминать и узнавать людей очень важна в повседневной жизни. Представьте, что вы не можете узнать в толпе любимого человека, не узнаете своих родителей на празднике или своего начальника в офисе. Яркая иллюстрация того, насколько важна память на лица, — агнозия на лица, неспособность узнавать людей. Люди, страдающие этим расстройством, не в состоянии не только узнать знакомых, но и порой самих себя в зеркале. При этом удивительно, что многие пациенты довольно легко различают другие предметы — машины, книги, даже разные очки, но только не лица.

Основной вопрос — существуют ли для распознавания лиц особые, специальные механизмы, работающие иначе, чем для других вещей. Для этого требуется исследовать и выделить два очень странных и (к счастью) редких явления: люди хорошо узнают лица, но плохо

**СТРЕЛА ВРЕМЕНИ**

**1510**
Леонардо да Винчи делает наброски различных форм носов



**XVIII–XIX века**
Расцвет популярности карикатуристов и шаржистов

**«Мужчины с маленьким лбом ненадежны, а если лоб округлый или выдающийся, то его владелец раздражителен. Прямые брови говорят о мягкости нрава, выгнутые к вискам — о капризности и притворстве. Выпученные глаза означают дерзость, а подергивающиеся — нерешительность. Большие торчащие уши говорят о склонности к неуместным разговорам или болтовне»**

**Аристотель, 350 до н. э.**

распознают предметы (визуальная агнозия), и наоборот (агнозия на лица). Для когнитивных нейропсихологов вопрос заключается в том, можно ли выделить конкретные области мозга, связанные с узнаванием лиц и с распознаванием предметов.

Современные данные о пациентах, страдающих агнозией на лица, с повреждениями мозга или без повреждений, позволяют предположить, что есть определенные области мозга (средняя веретенообразная извилина и затылочная извилина), которые, возможно, отвечают за восприятие лиц.

Это можно наглядно продемонстрировать с помощью фotoроботов. В 1970-х разработали систему для создания фотороботов – человек «собирал» лицо из большого количества деталей. Можно было выбрать нос из коллекции, включавшей все распространенные формы носов. Отдельно выбирались рот, глаза, волосы и т. д. Эта техника позволила провести ряд экспериментов.

Способен ли человек собрать точный, узнаваемый портрет мужа или жены, знаменитого политика или даже свой собственный? Для этого ему нужно осознать и выбрать конкретную форму – рта, глаз и т. д. Результат показал, что людям сложно дается создание общего вида из деталей.

Эти исследования также показали, что даже легкое изменение отдельных черт приводит к значительным поблемам в узнаваемости. Стоит добавить парик, бороду или очки, и процент узнавания резко падает (преступники повсеместно пользуются этим). Даже если показать человеку только профиль или три четверти лица вместо привычного «анфас», то он тут же начнет испытывать проблемы с узнаванием. Похоже, люди воспринимают лицо или

**«Души различаются сильнее, чем лица»**

**Вольтер, 1750**

**1971**

Вошло в обиход использование фотороботов

**1976**

Лорд Девлин заявляет, что опознание лица свидетелем слишком ненадежно, чтобы признать человека виновным

**1988**

В. Брюс. «Распознавание лиц»

предмет целиком, а не по частям. А потом пытаются увидеть в лице отражение черт характера. Поэтому о лице скорее скажут, что оно «честное», «грубое», «нежное» или «хитрое». Подумайте, как бы вы описали лицо Уинстона Черчилля или Нельсона Манделы? Стали бы вы говорить, какого размера или какой формы у них глаза? Вряд ли.

Много интересных исследований проводилось с искаженными картинками. В одних были перепутаны части лица, например, глаза и форма лица, или даже переворачивалось все лицо. В других искажали отдельные элементы – например, закрашивали зубы черным. Оказалось, что искажения отдельных элементов замечают всегда, а искажения в структуре порой остаются незамеченными. Поэтому предполагают, что агнозия на лица затрагивает восприятие лица целиком или как структуры, а визуальная агнозия – и восприятие предмета целиком, и аналитическое восприятие деталей.

> **Твое лицо подобно книге с недобрым смыслом**
>
> **У. Шекспир. «Макбет», 1606**
> Пер. М. Лозинского

**Элементы процесса** Пытаясь понять сложный процесс распознавания лиц, психологи предположили, что он состоит из отдельных этапов. Анализ выражения лица – умение по чертам лица определить эмоциональное состояние. Анализ речи по лицу – умение «читать по губам», чтобы лучше понимать речь. Прямая обработка визуальных данных – сюда относится и умение рассматривать отдельные области лица, конкретные его черты и выражение глаз. Кроме того, выделяют блок узнавания лиц, который сохраняет информацию о структуре и форме лиц знакомых людей, – это могут быть круглые, вытянутые, скорбные лица.

Отдельный процесс – определение имени. Этот процесс обращается, во-первых, к именам, которые хранятся у нас в памяти, а во-вторых, к тем отделам памяти, где хранятся отдельные сведения о конкретных людях: возраст, профессия, увлечения и т. д.

## Факторы, влияющие на процесс

Исследования дали интересные результаты, одни более ожидаемые, другие не настолько.

- Чем дольше видишь лицо, тем легче его запоминаешь.
- Чем больше лицо отличается от лица свидетеля, тем хуже оно распознается.
- Даже спустя значительное время узнавание останется почти на том же уровне.
- Неважно, видел ли один человек другого «вживую», на видео или на фотографии: результаты распознавания почти не отличаются.
- Фотографии, сделанные вверх ногами, распознаются куда труднее.
- Чем лицо необычнее (нетипичнее, характернее), тем легче оно узнается.

И наконец, заключительный этап – общая система знаний, когнитивная система знаний о людях (например, спортсмены – мускулистые, актрисы – красотки, алкоголики – потасканные).

Нарушение хотя бы одного из этих элементов влияет на весь процесс. Самые важные элементы для повседневного узнавания:

- структурное кодирование – запись в памяти особенностей лица и создание отдельного узла для конкретного человека;
- определение имени.

Распознавание лиц – очень важная область прикладной психологии, она активно развивается – в немалой степени потому, что в последние годы серьезные требования предъявляются системам безопасности. Самая очевидная цель таких исследований – научить компьютер узнавать и запоминать людей.

## В сухом остатке

**Изучение памяти на лица может многое сказать о том, как работает мозг**

# Словарь терминов

**Аддиктивные расстройства** Зависимость от потребления определенных веществ. Характеризуется толерантностью (чтобы достичь того же эффекта. нужна все более высокая доза вещества), симптомами абстиненции, постоянным стремлением получить доступ к веществу, потерей интереса к общению, работе и отдыху, неудачными попытками сократить потребление вещества.

**Афазия** Нарушение речи, обычно вызванное поражением коры головного мозга. Может проявляться как неспособность порождать четкие и правильные высказывания или понимать речь других.

**Аффективные расстройства** Депрессивные расстройства, которые характеризуются подавленным настроением, низкой активностью, бессонницей, утомляемостью, потерей веса, чувством вины и бесполезности; и биполярные расстройства, характеризующиеся сменой депрессивных и маниакальных фаз.

**Бихевиоризм** Теория, выводящая на первый план поведение, поддающееся наблюдению, — в качестве критерия для изучения; подчеркивает роль окружения в формировании личности у большинства людей.

**Бред (бредовое расстройство)** Устойчивое ложное убеждение или представление о чем-то, что не имеет под собой реальных оснований и не поддается рациональному изменению. Часто относится к представлениям о том, что человека кто-то преследует, любит, предает, хочет заразить или отравить.

**Быстрого движения глаз фаза, или фаза быстрого сна** Стадия сна, когда люди видят сны, а уровень активности мозга очень близок к бодрствованию.

**Гештальт** Общее, целое, нечто большее, чем сумма отдельных частей. Вид, форма, рисунок или структура либо визуальные или звуковые стимулы.

**Дислексия** Сложное и спорное расстройство, относящееся к навыкам чтения.

**Ид** Бессознательные инстинктивные потребности (либидо и психическая энергия), особенно касаемые секса и агрессии, руководствуются исключительно принципом удовольствия.

**Классическое обусловливание** Тип обучения, когда нейтральный стимул, который называется условным, сочетается с безусловным.

**Когнитивно-поведенческая терапия (КПТ)** Современный и очень распространенный метод «лечения разговором», который концентрируется на попытке изменить отношение человека к тому, что с ним происходит, восприятие или оценку происходящего.

**Когнитивный диссонанс** Осознаваемое и дискомфортное ощущение непоследовательности или несоответствия взглядов, убеждений, чувств и опыта.

**Колоколообразная кривая (кривая Гаусса, кривая нормального распределения)** Диаграмма результатов оценки большого количества людей, где большинство людей дает средние результаты, а небольшое число — результаты, близкие к максимуму или к минимуму.

**Коэффициент интеллекта (IQ)** Отражает соотношение умственного возраста человека с его паспортным возрастом.

**Коэффициент эмоционального интеллекта (КЭИ)** Коэффициент сродни IQ; сопоставительный, надежный и точный способ измерения уровня эмоционального интеллекта человека.

**Множественный интеллект** Не имеющая реальных подтверждений идея о том, что существуют различные, не связанные друг с другом виды умственных способностей.

**Оперантное (или инструментальное) обусловливание** Форма обучения, когда подкрепление (пища, похвала, деньги и т. д.) дается исключительно после того, как человек или животное выполняет конкретные действия.

**Параноидальное расстройство личности** Недоверие и подозрительность по отношению к поведению и мотивам других людей, которые всегда кажутся неблагожелательными.

**Плацебо** Не имеющие медицинского или химического воздействия вещество или процедура, которые, как считает пациент, должны помочь; часто используется в научных исследованиях для того, чтобы оценить реальную эффективность терапии.

**Полиграф** Аппарат, известный как детектор лжи, который измеряет различные физиологические реакции человека на вопросы, которые ему задают.

**Психоз** Широкая категория, под которую подпадают разные психические расстройства, связанные с нарушением нормальной работы мышления, когда мысли и поведение человека теряют связь с реальностью.

**Психопат** Личность с устойчивым типом поведения, полностью игнорирующая интересы, права и чувства других людей и не испытывающая от того никакого чувства вины.

**Психопатология** Раздел психологии, изучающий целый ряд различных психических расстройств.

**Синдром дефицита внимания и гиперактивности** Проблема внимания, человеку трудно сосредотачиваться, слушать других, выполнять поручения; он не может усидеть на месте.

**Синдром навязчивых состояний** Расстройство, для которого свойственны чрезмерные, неоправданные, но регулярно повторяющиеся мысли, побуждения и образы, а также повторяющееся поведение.

**Словесно-логическое мышление** Особая способность мышления, позволяющая понимать значение слов и понятий, доносить информацию и мысли до других.

**Социопат** Психопат или человек, страдающий антисоциальным расстройством личности.

**Стресс** Сложная реакция в поведении, физиологии и мышлении человека в ответ на реальную или воображаемую ситуацию (стимул, событие, человека), которую он считает опасной для себя или своего благосостояния.

**Супер-эго** Совокупность моральных ценностей личности — нравственных установок, устоев и требований общества и идеалов, эго — уникальное индивидуальное восприятие личных целей.

**Схема** Структура организации мышления или знания, которая служит для категоризации и синтеза информации о людях, местах и предметах.

**Тревожные расстройства** Ряд взаимосвязанных проблем, для которых характерны страх, беспокойство, стрессовые реакции. Это, например, панические атаки, всевозможные фобии, посттравматические стрессовые расстройства, расстройства, связанные с употреблением психоактивных веществ.

**Френология** В настоящее время практически вышедшая из обихода «наука» о мозге и сознании, которая считает, что форма черепа точно отражает структуру мозга человека.

**Шизофрения** Расстройство, для которого типичны бред, галлюцинации, нарушения речи и поведения, вялые эмоции, нарушения в общественной и профессиональной деятельности.

**Шкала F** Система измерения близости к фашистским взглядам и убеждениям, разработанная более 50 лет назад группой калифорнийских социологов, которые пытались понять суть авторитаризма и происхождение нацизма.

**Эвристика** Мнемонический прием, правило, процедура или формула; нечто такое, что сработало в прошлом и может сработать в будущем.

**Эго** Рациональный принцип, основанный на реальности, осознаваемый элемент собственного «я». Иногда считается ответственным за общее управление личностью и за принятие решений. Выступает в роли посредника между эгоистическим ид и нравственным супер-эго.

**Электросудорожная терапия (ЭСТ)** Средство физического психиатрического лечения, прежде всего лечения хронической депрессии. Использует короткие, но сильные электрические разряды, которые проходят через мозг и вызывают короткие судорожные приступы.

**Эмоциональный интеллект (ЭИ)** Восприимчивость и уровень сознания собственного эмоционального состояния и состояния других, а также умение изменять собственное или чужое эмоциональное состояние.

**Эффект Флинна** Свидетельство о том, что коэффициент интеллекта среди населения многих стран постоянно растет.

**S-диаграмма** Диаграмма определенной формы, которую называют сигмоидной кривой (имеет форму буквы S). Начальный рост резко экспоненциальный, затем становится более ровным, доходит до насыщения, а затем прекращается. Кривая имеет ряд интересных статистических свойств.

**Tabula rasa** Дословно — «чистая доска» или «табличка», метафора, обозначающая детское сознание, еще не «записанное» информацией из жизненного опыта.

# Алфавитный указатель


IQ *см.* коэффициент интеллекта
MSCEIT 58
S-диаграмма 125, 205
tabula rasa 164–167, 205

**А**

авторитаризм 92–95, 204
методологический 173
радикальный 173–174
физиологический 173
агнозия на лица 200, 201
обычная 196
визуальная 198
аддиктивная зависимость 12–14, 205
аддиктивные расстройства 12–15, 205
Адорно, Теодор 92
«Авторитарная личность» 93–94
азартные игры 112–115
алкоголь 12–15, 42–43
альтруизм 104–107, 165
анальная фиксация 152
анорексия 5
асимметрия тела 191
афазия 192–195, 204
Брока 195
Вернике 195
моторная 194
полная 194
сенсорная 194
аффективные расстройства 4, 205
Аш, Соломон 100–101

**Б**

Бандура, Альберт 174
Баффет, Уоррен 125
Бек, Аарон 64
«Депрессия: Клинические, экспериментальные и теоретические аспекты» 64
«Когнитивная терапия и эмоциональные расстройства» 64
Бельски, Гэри 115
Бентам, Иеремия 165
бессилие в принятии решений 127
Бине, Альфред 69
биоданные 131
бихевиоризм 49, 172–175, 204
Бичер, Генри 8
блокировка извлечения информации 148
бред, бредовые иллюзии 40, 44–47, 204
величия 46
вкусовой 44
ипохондрический 46
обонятельный 44, 45
преследования 45–47
ревности 44, 46
тактильный 45
терморецепции 44
эротический 46
британский эмпиризм 172
булимия 5

**В**

Вебер, Эрнст Генрих 37
вероятность 112–113, 125
Вольпе, Джозеф 171
восстановленные воспоминания 144–145
вытеснение 144–147, 190

**Г**

Галль, Франц 184
галлюцинации 40–43, 45
визуальные 42–43, 45
вкусовые 42
гипнагогические 41
гипнопомпические 41
макрогаллюцинации 41
микрогаллюцинации 41
обонятельные 42
слуховые 41
хроматопсия 41
Гальтон, Фрэнсис 68, 130
Гарднер, Говард 77, 78
«Переосмысление интеллекта» 77, 78
гендерная самоидентификация 80, 165
гештальт 33–34, 204
Гилович, Томас 115
гипноз 50–51
Гоббс, Томас 165
городское перенапряжение 106
Гоулман, Дэниел 56
Гоффман, Эрвинг 22
грусть 61, 154

**Д**

Дарвин, Чарлз 61
Декарт, Рене 49
детектор лжи 88–91
дислексия 196–199, 204
алексия 198
дисэйдетическая 198
дисфоническая 198
приобретенная 196
развития 196
слуховая 198
диссимуляция 47, 86
диссонанс 108–111, 204

**Е**

едва заметное различие 36–37
езр *см.* едва заметное различие

**З**

заблуждение «невозвратных затрат» 120–123
зависимость 12–15
зависть к пенису 152
злость 61–63
злоупотребление 12–14, 144–145

**И**

ид 145–146, 153, 204
ИИ *см.* искусственный интеллект
иллюзии 32–51
Мюллера-Лайера 34–35
Неккера куб 32
Поггендорфа 32
Понцо 34–35
Эшера 32
импринтинг 160–163
интеллект 68–75, 82, 204, 205
внутриличностный (интраперсональный) 78
гендерные различия 80–83
деловой (бизнес-интеллект) 79
единый 76, 77, 136
естественный 78
искусственный 136–139
кристаллизованный 73, 77
логический/математический 77
межличностный (интерперсональный) 78
множественный 76–79, 205
музыкальный 78
организационный 79
подвижный 77
политический 79
практический 78
пространственный 78, 82, 205
сетевой 79
социокультурный 79
телесно-кинестетический 78
эмоциональный 56–59
языковой 77
инфантильная амнезия 129
ипохондрия 45
искусственный интеллект 136–139

**К**

Канеман, Даниэль 113–114, 124–125
классическое обусловливание 171, 204
Клекли, Херви 24
когнитивная психология 147
когнитивно-поведенческая терапия 64–67, 204
когнитивное развитие 156–159
когнитивный диссонанс 108–111, 204
когнитивные стадии 156–159
конкретных операций 158
предоперационная 157
сенсомоторная 157
формальных операций 158
колоколообразная кривая 6, 70, 204
Кон, Альфи 179
контрольные испытания 10
конформность 96, 98, 100–103
копинг 30–31, 58, 64
кора головного мозга 143
коэффициент интеллекта 68–79, 82, 204
коэффициент эмоционального интеллекта 57–58, 204
КПТ *см.* когнитивно-поведенческая терапия
краниометрия 184
Крепелин, Эмиль 17
кривая нормального распределения 6, 70, 204
Купер, Дэвид 21
КЭИ *см.* эмоционального интеллекта коэффициент

**Л**

латеральность 188–191
Лебон, Гюстав 165
лингвистические универсалии 183
логический позитивизм 172

Локк, Джон 49, 164
Лоренц, Конрад 160–163
Лэйнг, Р. Д. 21

**М**

Макклелланд, Дэвид 86
Мейер, Адольф 17
метасознание 43, 151
Милгрэм, Стэнли 96–98
множественный интеллект 76–79
модификация поведения 64–67
мозговой штурм 118–119
Монте-Карло, ошибка 113
Моррис, Дезмонд 62
мотивация
  внешняя 179
  внутренняя 179
Муррей, Чарлз 70
  «Кривая нормального распределения» 70
мучения 98

**Н**

наказание 92, 97, 177–178
нацизм 92
невроз 20–23, 106
нейролептические средства 18
неологизм 192
неприятие потери 120–123
Нобелевская премия 124, 160, 168
норма взаимности 106
нормативная теория 124

**О**

облегчение негативного состояния 105
обучение 97–98, 138, 153, 160–161, 163, 168–183
  по фазам и стадиям 163
оперантное обусловливание 180, 205
опознания 133
ошибка игрока 112–115
ощущение знания 149

**П**

Павлов, Иван 168, 172
  Собака Павлова 168
память 128–131, 134–135, 144–151, 200
параноидальное расстройство личности 45, 205
паранойя 44–45
Пиаже, Жан 156–159
плацебо 8–11, 205
поведенческая терапия 64–67, 174, 204
поведенческая экономика 115, 118
повиновение 93, 96–99
подкрепление
  отрицательное 177–178
  положительное 177–178
полиграф 88–91, 205
половая принадлежность 80
половая роль 80, 83
поляризация группы 119
правый авторитаризм 94–95
принятие решений 116–119, 124–127
просоциальное поведение 104
психоз 40, 205
психолингвистика 151
психопат 24–27, 205
психопатология 4–5, 205
психофизика 36–39

**Р**

различия в мышлении 81–83
расщепленный мозг 188–189
рационально-эмотивная поведенческая терапия 64
репрессоры 146–147
рефлекс условный 168–169, 171
решение задач 116–131, 137
риск 114–115, 123, 124–127
Роршах, Герман 84–87
Руссо, Жан-Жак 165

**С**

самообман 47, 86
Сас, Томас 21–22
свидетель 132–135, 202
семейный отбор 106
сенсибилизация 146–147
синдром дефицита внимания и гиперактивности 22, 204
синдром навязчивых состояний 67, 205
Скиннер, Беррес Фредерик 172, 173–174
  «По ту сторону свободы и достоинства» 174
словесно-логическое мышление 76, 205
сознание 48–51, 144–146
сон 51, 140–143
  толкование 141, 143
социально-когнитивная теория 174
социопат 24, 205
стадии психосексуального развития 152–155
  анальная 154, 155
  оральная 154
  фаллическая 154, 155
старческое слабоумие 17, 42
Стернберг, Роберт 78
страх 60–63, 171
стресс 28–31, 205
суждения 100–102, 113, 116–119
супер-эго 146, 153, 205
схема 65–66, 83, 156–157, 205
схемы подкрепления 176–179
счастье 52–55, 61

**Т**

Танатос 153
Тверски, Амос 113, 124
телесная дисморфия 45
теория гендерной схемы 83
теория обнаружения сигнала 38–39
теория перспектив 120, 124–127
теория социального обучения 83, 174–175
тест Роршаха 84–87
тест Тьюринга 139
типичное для пола поведение 80, 83
ТОС *см.* теория обнаружения сигнала
трансформационная грамматика 183
тревожные расстройства 4–5, 204
Тьюринг, Алан 139

**У**

Уотсон, Джон 172
управление впечатлением 47, 86

**Ф**

фаза глубокого сна 140, 143, 205
фаллический символ 152
фелинофобия 171
феномен кончика языка 148–151
Фехнер, Густав 37
физиогномия 184
философия 172, 189
ФКЯ *см.* феномен кончика языка
Флинн, Джеймс 72–75, 204
Флинна эффект 72–75, 204
Фрейд, Зигмунд 142–143, 145–146, 152–155
фрейдистские теории 106
фрейдистское бессознательное 51
френология 184–187, 205
Фуко, Мишель 22

**Х, Ц**

Херрнштейн, Ричард 70
  «Кривая нормального распределения» 70
Холокост 92, 96
Хомский, Ноам 183
Цицерон, Марк Тулий 112

**Ш**

Шериф, Музафер 100
шизофрения 16–19, 21, 205
шкала F 93, 205
шкалирование 38

**Э, Ю**

эволюционная психология 106, 142, 166
эго 145–146, 153, 204
эдипов комплекс 143, 155
ЭИ *см.* эмоциональный интеллект
Эйхман, Адольф 96
эвристика 113–114, 116–117, 204
  доступности 117
  репрезентативности 113, 117
  якорения 117
электросудорожная терапия 23, 204
Эллис, Альбер 64
эмоциональный интеллект 56–59, 79, 204
эрос 153
ЭСТ *см.* электросудорожная терапия
этика 138
эффект Конкорда 122
эффект свидетеля 107
Юнг, Карл 143

ББК 84.4
Ф98



Профессор Эдриан Фернхэм — психолог мирового уровня, профессор Оксфорда, Кембриджа и Лондонского университета. Он опубликовал более 700 научных статей и 57 книг. Журнал *Human Resources* включил профессора Фернхэма в список 20 самых авторитетных психологов мира.

**Фернхэм, Эдриан**
Ф98 Психология. 50 идей, о которых нужно знать. — Пер. с англ. А. Литвинова. — М.: Фантом Пресс, 2014. — 208 с.

Современное общество немыслимо без психологии. Без знания основ психологии уже нельзя представить нашу жизнь. Воспитание детей, менеджмент, торговля, реклама, политика, любовь, семья — в основе всего лежит психология. Но какие идеи лежат в основе самой психологии? Эта книга рассказывает об основных 50 психологических идеях, которые вошли в нашу жизнь и во многом определяют ее. Том «Психология» охватывает буквально все: от снов до мании величия, от компьютерофобии до страха, от работы памяти до социальной мобильности, от отношений между людьми до алкоголизма. Мышление, память, воображение, эмоции, темперамент, сексуальность — все это психология. Одни психологические идеи теперь кажутся очевидными, а другие — парадоксальными. Эта книга объясняет и расставляет по местам все главное, что есть в психологии.

ISBN 978-5-86471-680-9


Эдриан Фернхэм
**ПСИХОЛОГИЯ**
**50 идей,**
**о которых нужно знать**

Перевод
*Андрей Литвинов*
Редактор
*Игорь Алюков*
Научный консультант
*Наталья Смирнова*
Корректоры
*Ольга Андрюхина,*
*Виктория Рябцева*
Директор издательства
*Алла Штейнман*

Подписано в печать 05.03.2014.
Формат 70×90/16.
Печать офсетная.
Заказ № 1402510.
Тираж 4000 экз.
Гарнитура «NewBaskervilleC».

Издательство «Фантом Пресс»:
Лицензия на издательскую
деятельность
код 221 серия ИД № 00378
от 01.11.99 г.
127015 Москва,
ул. Новодмитровская, д. 5А, 1700
Тел.: (495) 787-34-63
Электронная почта:
phantom@phantom-press.ru
Сайт: www.phantom-press.ru




Отпечатано
в полном соответствии
с качеством
предоставленного
электронного
оригинал-макета
в ОАО «Ярославский
полиграф-комбинат»
150049, Ярославль,
ул. Свободы, 97



Ненормальное поведение
Плацебо-эффект
Избавляясь от дурных привычек
Контакт утерян
Невротик или просто иной?
Казаться нормальным
Стресс
Визуальные иллюзии
Психофизика
Галлюцинации
Бредовые расстройства
А вы в сознании?
Позитивная психология
Эмоциональный интеллект
Зачем нам эмоции?
Когнитивная терапия
Вы и ваш IQ
Эффект Флинна
Множественный интеллект
Когнитивные различия
Тест Роршаха
Как уличить во лжи
Авторитарная личность
Подчинение властям
Приспособление

Альтруизм и себялюбие
Когнитивный диссонанс
Ошибка игрока
Суждения, решение задач...
Слишком много вложено...
Рациональное принятие решений
Былое...
Что видел очевидец?
Искусственный интеллект
Царство сновидений
Попытка забвения
Что вертится у нас на языке?
Теория Фрейда
Когнитивные стадии
Утиные истории
Tabula rasa
Оставайся голодным
Бихевиоризм
Схемы подкрепления
Как мы справляемся со сложностями
Френология
Рассудок и эмоции
Афазия
Дислексия
Кто это?




ISBN 978-5-86471-680-9
9 785864 716809
www.phantom-press.ru